



Magyarország-Horvátország
Határon Átnyúló Együttműködési Program

Befektetés ösztönzés az öko- turizmus területén- E-learning tananyag



Interreg V-A Magyarország-Horvátország
Együttműködési Program 2014-2020



HUHR/1601/4.1.2/0031

SZÁM-PONT Kft.
8900 Zalaegerszeg
Rákóczi u. 4-8.

Tartalom

1. A vállalkozás indítása.....	2
1.1 Vállalkozási formák kiválasztása az ökoturizmus területén.....	2
1.2 Vállalkozóvá válás néhány fontosabb lépése	7
1.3 A vállalkozások működésének, illetve a turizmus jogszabályi háttere	8
2. A vállalkozások működését befolyásoló tényezők	10
2.1 Főbb partnerek a vállalkozások életében	10
2.2 A vállalkozások mérete	11
3. Finanszírozási lehetőségek az ökoturizmus területén.....	13
3.1 Vállalkozás finanszírozási alapjai, pénzügyi alapismeretek, a beruházás fogalma	13
3.2 Hitellehetőségek a vállalkozások számára	14
3.3 Támogatások, pályázatok az ökoturizmus tükrében.....	16
3.4 Egyéb finanszírozási lehetőségek és pénzügyi eszközök (lízing, faktoring, bankgarancia, intézményi kezességek)	19
4. Információs technológiai fejlődési lehetőségek az ökoturizmus területén	21
4.1 Kártyarendszerek helye, szerepe és funkciói a turizmusban	21
4.2 Az ügyviteli és vállalkozásirányítási informatikai alkalmazások	23
4.3 Online marketing	24
5. Fejlődési, együttműködési lehetőségek az ökoturizmus területén.....	25
5.1. Leader	25
5.2 TDM	26
5.3 Klaszter	26
5.4 Egyéb releváns szervezetek	27
6. Tervezés szerepe a vállalkozások életében	28
6.1 A stratégiai tervezés elemei, készítésének eljárásrendje	28
6.2 Az üzleti terv célja, formái, felhasználási lehetőségei különös tekintettel az ökoturizmusra	29
6.3 Az üzleti terv készítése, részei.....	32

1. A vállalkozás indítása

1.1 Vállalkozási formák kiválasztása az ökoturizmus területén

Mi késztet arra valakit, hogy vállalkozásba kezdjen? Motiváció lehet: - önállóság és függetlenség, - önmegvalósítás, - jövedelemszerzés, - kényszer. Bármi is az oka, az biztos, hogy **a vállalkozóvá válás nem egyszerű folyamat**, hanem hosszú, gyakran szerteágazó tevékenység eredménye. Sok mindent kell végiggondolnunk, mielőtt belevágunk. Mit és milyen formában szeretnénk csinálni? Számos rendkívül különböző tényező befolyásolhatja azt, hogy végül lesz-e vállalkozó belőlünk, illetve milyen vállalkozó lesz belőlünk. Az biztos, hogy gyakran többet dolgozunk majd, mint alkalmazottként, és feladjuk a stabil bérezésünket. Viszont saját magunk dönthetünk fontos dolgokban, több jövedelmet érhetünk el és saját magunk arathatjuk le a munkánk gyümölcsét.

A vállalkozás megindítójának gyakran nehéz döntések sorozatát kell meghoznia, mire kijelentheti, hogy ő egy vállalkozás megalapítója, illetve működtetője. A vállalkozás - azon túl, hogy célja van (általában a haszonszerző tevékenység, konkrétan valamilyen termék termelése vagy szolgáltatása) - valamilyen konkrét formát is igényel. Hazánkban értelemszerűen kizárólag szervezett keretek között lehet vállalkozást folytatni.

Az ökoturizmus területén leggyakoribb vállalkozási formák: - egyéni vállalkozás, - betéti társaság, - korlátolt felelősségű társaság.

1.1.1 Egyéni vállalkozóvá válás folyamata

Magyarország területén természetes személy a szolgáltatási tevékenység megkezdésének és folytatásának általános szabályairól szóló törvény szerinti letelepedés keretében üzletszerű - rendszeresen, nyereség- és vagyonszerzés céljából, saját gazdasági kockázatvállalás mellett folytatott - gazdasági tevékenységet egyéni vállalkozóként végezhet.

Az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről szóló 2009. évi CXV. törvény 3. § (1) bekezdése felsorolja, hogy ki lehet egyéni vállalkozó. Többek között bármely magyar állampolgár lehet egyéni vállalkozó, feltéve ha nem tartozik az alábbi kizáró tényezők körébe: - kiskorú személy, valamint aki cselekvőképességet érintő gondnokság alatt áll, - akit a 2013. június 30-ig hatályban volt közélet tisztasága elleni, nemzetközi közélet tisztasága elleni, gazdasági vagy vagyon elleni bűncselekmény, korrupciós, vagyon elleni erőszakos, vagyon elleni, szellemi tulajdonjog elleni, pénz-

és bélyegforgalom biztonsága elleni, költségvetést károsító, pénzmosás, a gazdálkodás rendjét sértő, a fogyasztók érdekeit és a gazdasági verseny tisztaságát sértő vagy a tiltott adatszerzés és az információs rendszer elleni bűncselekmény miatt jogerősen végrehajtandó szabadságvesztésre ítélték, amíg az elítéléséhez fűződő hátrányos jogkövetkezmények alól nem mentesül, - akit szándékos bűncselekmény miatt jogerősen egy évet meghaladó, végrehajtandó szabadságvesztésre ítélték, amíg az elítéléséhez fűződő hátrányos jogkövetkezmények alól nem mentesül, - egyéni cég tagja vagy gazdasági társaság korlátlanul felelős tagja.

Fontos, hogy **egy természetes személynek egyidejűleg egy egyéni vállalkozói jogviszonya állhat fenn**. A költségek szempontjából lényeges, hogy az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének bejelentése, a változás-bejelentés, az egyéni vállalkozói tevékenység szünetelésének és megszűnésének bejelentése díj- és illetékmentes.

Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdését be lehet jelenteni: személyesen az ország bármely járási (fővárosi kerületi) hivatalánál (okmányiroda/kormányablak), illetve elektronikus úton ügyfélkapun keresztül. A postai úton történő, papír alapú ügyintézés kizárt.

Ahhoz, hogy az ügyfél használni tudja az Ügyfélkaput, létre kell hoznia személyes ügyfélkapus azonosítóját. Ezt bármely természetes személy megteheti. A személyes ügyfélkapus azonosító létrehozása egy regisztrációs eljárás, amelyet az ügyfél kezdeményezhet a regisztrációs szervnél (bármelyik kormányablakban, adóhatóság ügyfélszolgálatán vagy külképviseleten) vagy elektronikusan, 2016. január 1-jét követően kiállított érvényes személyazonosító igazolvány birtokában az ugyfelkapu.gov.hu/regisztracio/regEszemelyi felületen.

Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének feltételeként egy **írásbeli jognyilatkozatot**, vagyis egy űrlapot kell kitölteni, mely bejelentés a következőket tartalmazza:

- a bejelentő családi és utónevét, születési családi és utónevét, anyja családi és utónevét, születési helyét és idejét, lakcímét vagy szálláshelyét, állampolgárságát, - nyilatkozatot arról, hogy nem állnak fenn az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről szóló 2009. évi CXV. törvény 3. §-ában meghatározott kizáró okok, - a főtevékenységet, és a folytatni kívánt egyéb tevékenységet (tevékenységeket) a gazdasági tevékenységek TEÁOR számokból képzett a mindenkor hatályos Önálló vállalkozók tevékenységi jegyzéke (ÖVTJ) szerinti ÖVTJ kód szerint megjelölve, - a székhely, valamint szükség szerint a telephely (telephelyek) és a fióktelep (fióktelepek) címét, - az adózás rendjéről szóló 2003. évi XCII. törvényben meghatározott további adatokat és nyilatkozatokat, amelyek az állami adóhatósághoz való bejelentkezési kötelezettség teljesítéséhez szükségesek.

A bejelentési űrlap megfelelő kitöltése esetén a nyilvántartást vezető szerv haladéktalanul, automatikusan, az e célra rendszeresített elektronikus rendszeren keresztül - a megállapításukhoz

szükséges adatoknak az illetékes hatósághoz történő továbbítását követően - beszerzi az egyéni vállalkozó adószámát és az egyéni vállalkozó statisztikai számjelét.

Majd a nyilvántartást vezető szerv az egyéni vállalkozót - azonosításra alkalmas nyilvántartási szám megállapításával egyidejűleg - nyilvántartásba veszi, és értesítést küld a bejelentő vállalkozó részére. Az értesítés megküldésével egyidejűleg a nyilvántartásba vételről értesíti az állami adóhatóságot a Központi Statisztikai Hivatalt, valamint a fővárosi és megyei kormányhivatal járási (fővárosi kerületi) hivatalát (Hatóságot).

Az egyéni vállalkozói tevékenység a nyilvántartásba vétel napján kezdhető meg.

Ha az egyéni vállalkozó kéri, számára a Hatóság egyéni vállalkozói igazolványt állít ki. Az igazolvány az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének és folytatásának nem feltétele.

Az egyéni vállalkozó több tevékenységet folytathat, tevékenységét több telephelyen, fióktelepen végezheti. Az egyéni vállalkozó köteles személyesen közreműködni a tevékenység folytatásában, azzal, hogy közreműködőként alkalmazottat foglalkoztathat. Az egyéni vállalkozó gazdasági tevékenysége során az „egyéni vállalkozó” megjelölést (vagy annak e.v. rövidítését) és nyilvántartási számát neve (aláírása) mellett minden esetben köteles feltüntetni. Az egyéni vállalkozó egyéni vállalkozói tevékenységét legalább egy hónapig és legfeljebb öt évig szüneteltetheti. Amennyiben az egyéni vállalkozó egyéni vállalkozói tevékenységét szüneteltetni kívánja, köteles azt a változásbejelentési úrlapon a nyilvántartást vezető szervnél megfelelő módon bejelenteni, amely a szünetelés tényét és kezdő időpontját az egyéni vállalkozók nyilvántartásába bejegyzi. A szünetelés kezdő napja a bejelentést követő nap. A nyilvántartást vezető szerv a szünetelésről haladéktalanul, elektronikus úton értesíti az állami adóhatóságot a Központi Statisztikai Hivatalt, valamint a Hatóságot.

Az egyéni vállalkozói tevékenységre való jogosultság a törvény erejénél fogva több esetben is megszűnhet. Többek között abban az esetben is, amennyiben az egyéni vállalkozó az egyéni vállalkozói tevékenység megszüntetését bejelenti, a bejelentés napján.

Összességében egyéni vállalkozást akkor érdemes működési formaként választanunk, ha egyedüli tulajdonosok szeretnénk lenni, és ennek fejében vállaljuk a korlátlan felelősség kockázatát. Az is emellett szól, hogy szeretnénk közreműködni a vállalkozás tevékenységében. Fontos előny, hogy a törvény nem ír elő minimálisan kötelező alapítói vagyont. Az alapítás, a működtetés és a megszűnés folyamata jóval egyszerűbb, mint a társas vállalkozásoké. Ez a működési forma egyszerű szervezeti felépítésű, kisebb vállalkozásoknak ajánlott. Jó tudnunk azonban, hogy az egyéni vállalkozó az egyéni vállalkozói tevékenységből eredő kötelezettségeiért **teljes vagyonával felel.**

1.1.2 A gazdasági társaságokról

Ha nem egyéni vállalkozásban gondolkodunk, akkor jó ha ismerjük az egyes gazdasági társasági formákkal járó jogokat és kötelezettségeket, hogy könnyebben ki tudjuk választani azt a társasági típust, ami leginkább megfelel a beindítani kívánt vállalkozásunk paramétereinek. Az elmúlt években a társaságalapítási folyamatok sokat egyszerűsödtek, akár egy nap alatt céget alapíthatunk.

A **gazdasági társaságok** üzletszerű közös gazdasági tevékenység folytatására, a tagok vagyoni **hozzájárásával létrehozott, jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások**, amelyekben a tagok a nyereségből közösen részesednek, és a veszteséget közösen viselik. A társaság nyeresége a tagokat vagyoni hozzájárulásuk arányában illeti meg, és a veszteséget is ilyen arányban kell viselniük.

Gazdasági társaság közkereseti társaság, betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság vagy részvénytársaság formájában alapítható.

Természetes személy egyidejűleg egy gazdasági társaságban lehet a társaság korlátlanul felelős tagja. A gazdasági társaság létesítő okirata - a részvénytársaság és az egyszemélyes korlátolt felelősségű társaság kivételével - a társasági szerződés. A létesítő okiratot valamennyi alapító tagnak alá kell írnia. A létesítő okiratot közjegyzői okiratba vagy ügyvéd, illetve valamelyik alapító jogtanácsosa által ellenjegyzett magánokiratba kell foglalni. A létesítő okiratban a jogi személy létesítésére irányuló akarat kifejezésén túl meg kell határozni a jogi személy nevét, a jogi személy székhelyét, a jogi személy célját vagy fő tevékenységét, a jogi személyt létesítő személy vagy személyek nevét, valamint azok lakóhelyét vagy székhelyét, a jogi személy részére teljesítendő vagyoni hozzájárulásokat, azok értékét, továbbá a vagyon rendelkezésre bocsátásának módját és idejét, és a jogi személy első vezető tisztségviselőjét.

A cégbejegyzési (változásbejegyzési) eljárásban a jogi képviselő kötelező. A bejegyzés iránti kérelmet a cég képviselője jogi képviselő útján, elektronikus úton köteles előterjeszteni. A bejegyzési kérelem cégbírósághoz történő érkezésekor a cég cégjegyzékszámot kap, amelyet ettől kezdődően az iratain fel kell tüntetnie. A cégbíróság az érintett szervezetektől az erre a célra létrehozott elektronikus rendszer útján beszerzi, és ezáltal a cégjegyzékben rögzítésre kerül a cég adószáma (ideértve a közösségi adószámot is), valamint statisztikai számjele.

A gazdasági társaság létesítő okiratának közjegyzői okiratba foglalásától vagy ügyvédi vagy jogtanácsosi ellenjegyzésétől kezdődően a létrehozni kívánt társaság előtársaságaként működhet. Üzletszerű gazdasági tevékenységet az előtársaság a nyilvántartásba-vételi kérelem benyújtását

követően folytathat. A bíróság jogerősen bejegyzése után az előtársasági létszakasz megszűnik, és az előtársaságként kötött jogügyletek a gazdasági társaság jogügyleteinek minősülnek.

A társaság ügyvezetését a vezető tisztségviselő megbízási jogviszonyban vagy munkaviszonyban láthatja el. A társaság legfőbb szerve a vezető tisztségviselők munkájának segítése érdekében egy vagy több cégvezetőt nevezhet ki. A gazdasági társaságot vezető tisztségviselői és képviselőre feljogosított munkavállalói írásban cégjegyzés útján képviselik.

- **Betéti társaság (Bt.)**

Nagy előnye, hogy **minimális törzstőke** igénybevételével és szolgáltatásával létre lehet hozni. A Bt. bejegyzésre irányuló cégbírósági eljárás illeték és közzétételi költségmentes. Az ügyvédi munkadíj a megbízó és az ügyvéd szabad megállapodásának tárgya.

Ha ilyen vállalkozást szeretnénk, akkor fontos, hogy az **alapításához minimum kettő személy szükséges**. A betéti társaság is jogi személy. A Bt. létesítésére irányuló társasági szerződés megkötésével a társaság tagjai arra vállalnak kötelezettséget, hogy a társaság gazdasági tevékenységének céljára a társaság részére vagyoni hozzájárulást teljesítenek, továbbá legalább az egyik tag (a továbbiakban: **beltag**) vállalja, hogy a társaságnak a társasági vagyon által nem fedezett kötelezettségeiért **egyetemlegesen köteles helytállni**, míg legalább egy másik tag (a továbbiakban: **kültag**) a társasági kötelezettségekért **nem tartozik helytállási kötelezettséggel**. A jogszabály törzstőke minimumot nem határoz meg. A beltag saját teljes vagyonát is kockáztatja a gazdasági társaságban. A kültag általánosságban nem lehet a társaság vezető tisztségviselője. Tehát több szempontból sem mindegy, hogy beltagok vagy kültagok leszünk.

- **Korlátolt felelősségű társaság: (Kft.)**

Néhány mondat arról, ha ezt a vállalkozási formát választjuk. **Főbb előnye**: Az egyéni vállalkozáshoz és a betéti társasághoz képest a társaság **magasabb presztízsű**, valamint, hogy alapítása **nincsen létszámhoz kötve** és a **felelősség korlátolt**. Hátránya: az egyéni vállalkozásnál és a betéti társaságnál viszonylag költségesebb működtetés és megszüntetés. **Legalább 3 millió Ft törzstőkével alapítható**.

A Kft. bejegyzésére irányuló cégbírósági eljárás illeték és közzétételi költségmentes. Az ügyvédi munkadíj a megbízó és az ügyvéd szabad megállapodásának tárgya.

A tagokat nem lehet nyilvános felhívás útján gyűjteni. A Kft. olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott összegű törzsbetétekből álló törzstőkével alakul, és amelynél a tag kötelezettsége a társasággal szemben törzsbetéteinek szolgáltatására és a társasági szerződésben megállapított egyéb vagyoni értékű szolgáltatásra terjed ki. A társaság kötelezettségeiért a tag nem köteles helytállni. A törzsbetét a tag vagyoni hozzájárulása. A tagok törzsbetétei különböző mértékűek lehetnek. A tagot a

társaságnak a tag javára történő kifizetések céljából felosztható és a taggyűlés által felosztani rendelt saját tőkéjéből a törzsbetétek arányában meghatározott összeg (osztalék) illeti meg. A korlátolt felelősségű társaság legfőbb szerve a taggyűlés. A társaság ügyvezetését egy vagy több ügyvezető látja el. Speciális eset az egyszemélyes társaság: Ha egy személy alapít korlátolt felelősségű társaságot, az alapító köteles a nem pénzbeli vagyoni hozzájárulást a nyilvántartásba vételi kérelem benyújtásáig teljes egészében a társaság rendelkezésére bocsátani. Egyszemélyes társaság jön létre akkor is, ha egy többszemélyes társaság valamennyi üzletrészét ugyanaz a tag szerzi meg.

1.2 Vállalkozóvá válás néhány fontosabb lépése

Az első fontos szabály az üzleti vállalkozás indításakor az elképzelések, összefüggések, **tulajdon és érdekeltségi viszonyok dokumentálása, írásos szerződés lefektetése.**

Az egyéni vállalkozás esetében ez a dokumentum az egyéni vállalkozó kérelmére kiállított **vállalkozói igazolvány**, mely az egyéni vállalkozói igazolványról szóló 66/2009. (XII. 17.) IRM rendelet szerint tartalmazza a vállalkozó nevét, telephelyeit, a tevékenységi köröket, a tevékenység kezdetének idejét. Ez a dokumentum az egyéni vállalkozó esetében tökéletesen elegendő, hiszen láttuk, hogy a vállalkozás kötelezettségeiért az egyéni vállalkozó korlátlanul, teljes magán vagyonával áll helyt, és annak minden haszna és előnye őt illeti meg. Azt is fontos kiemelni, hogy a jogszabályok értelmében az igazolvány az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének és folytatásának nem feltétele.

Más a helyzet akkor, ha személyek és/vagy tőkék egyesülésével jönnek létre cégek. A gazdasági **társaságok alapításánál nagyon gondosan ki kell dolgozni a működés, együttműködés feltételeit**, hogy a későbbi esetleges vitákat, nézeteltéréseket megelőzhessük. Meg kell határoznunk a vállalkozás részére a cégnevet, a tőkebevitel módját, a cég székhelyét, és a cég vezetőjének a személyét. Szükséges a törvényileg szabályozott, egységes forma. Legyen társasági szerződés, alapító okirat.

A vállalkozás alapjainak kialakítása is nagy fontossággal bír. Ilyen például a működés helyének (székhely, telephely) meghatározása. **A székhely a vállalkozás elsődleges elérhetőségi helye**, itt végzik az adminisztrációs feladatokat, itt őrzik a cég iratait. Gyakorlatilag ez a cég központja. A telephely az a hely, ahol a tényleges tevékenység folyik. A telephelyen a cég tevékenységétől függően működhet gyár, üzemcsarnok, raktár, üzlet, iroda. Minden cégnek rendelkeznie kell székhellyel,

viszont telephely kialakítása nem kötelező. Egy cégnek kizárólag egy székhelye lehet, de a telephelyek száma nincs korlátozva. A mikro- és kisvállalkozások közül sok olyan van, amelyeknek nincs külön telephelye, hanem a székhelyén végzik teljes tevékenységüket. A vállalkozás számára a telephely megválasztása, megfelelő kialakítása stratégiai fontosságú. **Főbb befolyásoló tényezők: - földrajzi szempontok, infrastruktúra, munkaerő kínálat.**

A tervek megvalósításához szükséges emberi erőforrás biztosítása nagyon fontos. A vállalatirányítóknak, a humán szakembereknek, illetve az emberierőforrás-menedzsereknek naponta **gondoskodniuk kell a különféle munkakörök betöltéséről.** Napjainkra a megfelelő létszámú és szakképzettségű munkaerő felvétele is a vállalkozás indításának egyik nagy problémája. A legalkalmasabb vezetők és beosztottak kiválasztására, felvételére és értékelésére gyakran a szervezetek maguk vállalkoznak, egyes esetekben pedig hivatott személyzeti tanácsadóra bízák a feladatot.

1.3 A vállalkozások működésének, illetve a turizmus jogszabályi háttere

A vállalkozások létrehozását, működtetését, illetve magát a turizmust is több jogszabály is befolyásolja. A főbb jogszabályok a következők: **2009. évi CXV. tv. az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről**, 66/2009. (XII. 17.) IRM rendelet az egyéni vállalkozói igazolványról, 65/2009.(XII.29.) IRM rendelet az egyéni vállalkozói tevékenységhez kapcsolódó bejelentésekhez rendszeresített űrlapokról, 358/2008. (XII. 31.) Korm. rendelet a telepengedély, illetve a telep létesítésének bejelentése alapján gyakorolható egyes termelő és egyes szolgáltató tevékenységekről, valamint a telepengedélyezés rendjéről és a bejelentés szabályiról, 210/2009. (IX. 29.) Korm. rendelet a kereskedelmi tevékenységek végzésének feltételeiről, 5/1997. (III. 5.) IKIM rendelet az egyes ipari, kereskedelmi és idegenforgalmi tevékenységek gyakorlásához szükséges képesítésekről, 2006. évi V. törvény a cégnyilvánosságról, a bírósági cégeljárásról és a végelszámolásról, **2013. évi V. tv. a Polgári Törvénykönyvről**, 2005. évi CLXIV. tv. a kereskedelemről (Kertv.), 2009. évi LXXVI. tv. a szolgáltatási tevékenység megkezdésének és folytatásának általános szabályairól szóló (Szolgtv.), **239/2009 (X.20.) Korm. rendelet a szálláshely-szolgáltatási tevékenység folytatásának részletes feltételeiről és a szálláshely-üzemeltetési engedély kiadásának rendjéről**, 253/1997. (XII.20.) Korm. rendelet az országos településrendezési és építési követelményekről, **1995. évi CXVII. tv. a személyi jövedelemadóról**, **2007. évi CXXVII. tv. az általános forgalmi adóról**, **2003. évi XCII. tv. az adózás rendjéről**, **1997. évi LXXX. tv. a társadalombiztosítási járulékról.**

A 239/2009 (X.20.) Korm. rendelet határozza meg a Magyar Köztársaság területén **a szálláshely-szolgáltatási tevékenység folytatásának részletes feltételeit és a szálláshely-üzemeltetési engedély kiadásának rendjét.**

Szálláshely-szolgáltatás csak a kereskedelmi hatóság szálláshely-üzemeltetési engedélyével rendelkező szálláshelyen folytatható. A szálláshely-szolgáltatási tevékenység tekintetében a szolgáltatás felügyeletét ellátó hatóság a szálláshely fekvése szerinti illetékes települési önkormányzat, Budapesten a kerületi önkormányzat jegyzője. A szálláshely-üzemeltetési engedéllyel rendelkező szálláshelyek nyilvántartását a jegyző vezeti. A szálláshely-szolgáltatói tevékenység - ideértve a fizető-vendéglátókat, falusi szálláshely szolgáltatókat is - olyan adóköteles tevékenység, mely csak adószám birtokában, egyéni vagy társas vállalkozóként és ún. adószámos magánszemélyként végezhető tevékenység. Egyéni vállalkozóként végzett tevékenység esetében az adószám az ország bármely járási (fővárosi kerületi) hivatalánál (okmányiroda/kormányablak), az ún. magánszemélyes adószám pedig a NAV ügyfélszolgálatán igényelhető.

1. sz. gyakorló tesztkérdés:

Egészítse ki a következő mondatot!

Egy természetes személynek egyidejűleg egyéni vállalkozói jogviszonya állhat fenn.

- a) több
- b) egy
- c) kettő
- d) egy sem

Helyes válasz: b) egy

2. A vállalkozások működését befolyásoló tényezők

2.1 Főbb partnerek a vállalkozások életében

Ha a vállalkozás elindítása mellett dönt valaki, akkor hamarosan több fontos szereplővel is biztosan kapcsolatba kerül. A cég fejlődése érdekében is fontos áttekinteni és megismerni ezeket.

Az előző pontokban már említettük kapcsolódási pontként a kormányablakokat, illetve vállalkozások esetén az ügyvédet.

A vállalkozásunk életében még fontos szereplőnek tekinthető többek között a **NAV**, az **ÖNKORMÁNYZAT**, a **KAMARA**, valamint a **BANK**.

A **Nemzeti Adó- és Vámhivatal** (NAV) adóhatósági és vámhivatali feladatokat lát el, ügyfélszolgálatuk minden nagyobb városban elérhető. Alaptevékenysége az adók, illetékek, vámok beszedése, a vonatkozó jogszabályok betartatása, szabályszegések szankcionálása.

Az **önkormányzat** alatt általában a területileg illetékes hivatalt értjük. A székhely szerinti önkormányzat irányába az egyéni vállalkozó, vállalkozási tevékenysége után, helyi iparűzési adót köteles fizetni. Az önkormányzatok pedig gazdaságfejlesztési tevékenységeikkel segítik a vállalkozásokat.

A **kamara** kapcsán pedig jó tudni, hogy a gazdasági kamarákról szóló törvény szerint 2012. január 1-től, a nem agrártevékenységet folytató gazdálkodó szervezetek kötelesek kamarai nyilvántartásba vételüket kezdeményezni a székhely szerint illetékes kereskedelmi és iparkamaránál, a kamarai közfeladatok ellátásához évente március 31-ig 5.000,- Ft kamarai hozzájárulást fizetni, a Kamara pedig köteles részükre a törvényben meghatározott szolgáltatásokat térítésmentesen nyújtani. A kötelező regisztráció független a gazdasági és szakmai kamarai tagságtól, a kereskedelmi és iparkamarai tagság továbbra is önkéntes maradt, így a regisztrált vállalkozások nyilvántartásba vételükkel nem válnak kamarai taggá.

A **bank** szerepe azért fontos az életünkben, mert a hatályos jogszabályok értelmében a vállalkozás köteles bankszámlát használni működése során. A bankszámlanyitás előtt érdemes tájékozódni, mivel

a különböző pénzügyintézeteknél jelentős különbségek találhatók a számlavezetési díjak területén. Az interneten is több olyan díj kalkulátor is található, ami a bankok ez irányú kínálatát veti össze. Napjaink számítógépek és mobiltelefonok uralta világában javasolt az adott pénzügyintézetek elektronikus szolgáltatásait is összehasonlítani, majd pedig igényelni is számlanyitásunk során. Ezzel időt és költséget is spórolhatunk, amelyet így vállalkozásunkra tudunk fordítani.

De ami kell egy vállalkozáshoz még és fontos, az egy jó **KÖNYVELŐ**. A kérelem benyújtásakor nyilatkozniuk kell az egyéni vállalkozásra készülőknek arról is, milyen módon szeretnének adózni (az egyéni vállalkozói igazolvány kiadása iránti kérelem nyomtatványának IV. része tartalmazza az adózásra vonatkozó kérdéseket). A választandó adózási módokra vonatkozó kérdések a személyi jövedelemadóval és az általános forgalmi adóval kapcsolatosak. Ezért is célszerű, ha a leendő egyéni vállalkozó könyvelőnél előzetesen tájékozik arról, milyen adózási módot válasszon.

A könyvelő alapvető feladata a gyakorlatban az, hogy a vállalkozás gazdálkodásáról adatot szolgáltatson a hatóságoknak a törvény által előírt időben és formában. Egy jó könyvelő alapvető egy sikeres vállalkozáshoz. Piaccgazdasági viszonyok között szükséges, hogy a piac szereplői számára döntéseik megalapozásához szükséges információk álljanak rendelkezésre. Az állami feladatok ellátásához szükséges bevételek biztosításához, kötelezettségek megállapításához pedig adatokkal kell rendelkezniük az illetékeseknek. A fenti feltételeket a vállalkozók törvényekben szabályozott módon beszámolási, nyilvántartási és adatszolgáltatási kötelezettségük teljesítésével biztosítják. Ilyen lehet az egyéni vállalkozók bevételi nyilvántartása, vagy a gazdálkodó szervezetek kettős könyvelése is. Mindezeket számunkra biztonságosan egy könyvelő tudja teljesíteni. **A könyvelés elvégzésére olyan személyt kell igénybe venni, aki rendelkezik okleveles könyvvizsgálói vagy mérlegképes könyvelői képesítéssel.**

2.2 A vállalkozások mérete:

A gazdasági vállalkozások sokféleképpen osztályozhatók. Feloszthatók például ágazati hovatartozásuk (ipar, mezőgazdaság, kereskedelem stb.) vagy jogi formájuk (betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság stb.) szerint.

Az egyik kézenfekvő csoportosítási szempontot a vállalkozások mérete jelenti. A vállalkozás mérete sok esetben meghatározza az elérhető külső finanszírozási formákat. Különösen támogatások esetén merül fel ennek fontossága.

A vállalkozások méret szerinti csoportosítását az európai unió jogából a magyar jog is átvette. Ez alapján beszélhetünk **nagyvállalkozásokról**, valamint **mikrovállalkozásokról**, **kisvállalkozásokról** és **középvállalkozásokról**. Az utóbbi hármat leegyszerűsítve gyakran kis- és középvállalkozásoknak (rövidítve KKV-nak) nevezik.

A kkv-k besorolását az alábbi táblázat szemlélteti:

KKV kategória	Foglalkoztatotti létszáma	Éves nettó árbevétele	vagy mérlegfőösszege
Közép	< 250	≤ 50 millió €	≤ 43 millió €
Kis	< 50	≤ 10 millió €	≤ 10 millió €
Mikro	< 10	≤ 2 millió €	≤ 2 millió €

Induláskor alapesetben mikrovállalkozásról beszélünk –kivéve, ha már egy működő cégcsoport részeként jön létre vállalkozásunk-, mivel a besorolást az adott vállalkozás előző üzleti évében elért árbevétele, mérlegfőösszege és foglalkoztatotti létszáma határozza meg a fenti táblázatban leírtak szerint.

2. sz. gyakorló tesztkérdés:

Minek a rövidítése a NAV? Válassza ki a helyes megoldást!

- a) Népi Adó és Vámhivatal
- b) Adó és illetékhivatal
- c) Nemzeti Adó- és Vámhivatal
- d) Nemzeti Adózási Hivatal

Helyes válasz: c)

3. *Finanszírozási lehetőségek az ökoturizmus területén*

Sokszor jutunk el odáig, hogy már van az ötletünk és tervezzük, hogy elindíthatjuk a vállalkozásunkat. Legtöbbször ki is találtuk, hogy milyen formában tesszük. Sőt néha azonnal bele is vágunk. Sokan gondolkodnak úgy, hogy a „vállalkozáshoz nem kell más csak egy jó ötlet”. Pedig ez nem így van. Sok minden mást is vizsgálnunk kell, hogy tényleg bele vágassunk egy vállalkozásba. Meg kell néznünk, hogy az ötletünk kivitelezhető-e, ha igen van-e rá kereslet és ténylegesen meg is tudjuk-e valósítani. Ha ezekre igen a válasz, akkor is gyakran szembesülünk azzal, hogy nincs még vagy már elég pénzünk a vállalkozásunkra. Ekkor feltesszük a kérdést: miből finanszírozzuk tovább a vállalkozásunkat? A vállalkozás forrásszükségletének meghatározásához feltétlenül praktikus felmérni az induló költségeket, a működési költségeket, valamint a biztonsági tartalék költségeit is.

3.1 *Vállalkozás finanszírozási alapjai, pénzügyi alapismeretek, a beruházás fogalma*

Finanszírozás alatt általánosságban egy vállalkozás valamilyen tevékenységének folytatásához szükséges pénzeszközök rendelkezésre bocsátását és azok felhasználását értjük a fenntartható működés érdekében.

A **finanszírozás történhet a vállalkozás saját forrásából és idegen forrásból egyaránt**. Persze a leggyakoribb megoldás a két forrás valamilyen kombinációja.

A saját - úgynevezett belső - források társaságok esetében elsősorban a jegyzett tőkének a tagok által pénzben befizetett része, a tőketartalék, a pozitív mérleg szerinti eredmény, és a pozitív eredménytartalék.

Külső finanszírozáson azon pénzeszközöket értjük, melyek a vállalkozáson kívülről származnak (pl.: **hitel, lízing, támogatás** stb.).

A finanszírozás kérdése különösen fontos a tervezett beruházásaink megvalósításakor. A különböző szakirodalmakban a beruházás fogalmát más-más oldalról szokták megvilágítani. A közgazdaságtanban beruházás alatt termelőeszköz előállítását vagy vásárlását) értik. Termelőképeség szerint lehetnek termelők és nem termelők. Egy vállalkozás általában termelő jellegű eszköz beszerzésében, vagy üzem építésében, vásárlásában gondolkodik.

A beruházás befektetési igényének vizsgálatakor azonban gyakran megállapítjuk, nincs rá elegendő saját forrásunk. Ilyekor valamilyen külső finanszírozási forrás bevonása szükséges.

3.2 Hitellehetőségek a vállalkozások számára

A hitel szakszerű megfogalmazás szerint egy pénzeszköz átengedését, ill. előlegezését jelenti, meghatározott időre, kamatfizetés ellenében. Többféle módon csoportosíthatóak. Így lejárat (pl. rövidlejáratú, hosszú lejáratú) vagy hitelcél (pl. forgóeszköz, beruházási) szerint is.

A finanszírozási döntéseket, így a hitelek igénybevételének eldöntését is számos tényező befolyásolja:

- A felhasználhatóság időtartama, vagyis mikortól hozzáférhetőek a források, milyen ütemezéssel kell a pénzt visszafizetni?
- A forrás költsége, vagyis mennyibe kerül ténylegesen egy adott forrás bevonása, és hogy viszonyul a vállalkozás jövedelemtermelő képességéhez?
- A kockázat, vagyis milyen kockázatoknak lesz kitéve a vállalkozás, ha egy adott hitelforrást használ?

Az alábbiakban az ökoturizmus területén is igénybe vehető hitelformák közül ismerhetünk meg néhányat.

3.2.1 Mikrohitel:

A Mikrohitel Program általános célja a kisvállalkozások támogatása pénzügyi segítségnyújtással és tanácsadással, elsősorban azon a speciális területen, ahol a kisvállalkozások igényeit a kereskedelmi bankok jelenleg nem tudják kielégíteni. Az országos és helyi alapból finanszírozott hitelek célja lehet gépek, berendezések, eszközök és más beruházások finanszírozása, a már meglévő üzleti tulajdon vagy bérelt infrastruktúra bővítése és/vagy fejlesztése, illetve a beruházáshoz kapcsolódó forgóeszközök biztosítása. Ezen hitelek fő előnye, hogy a banki méreteknél kisebb hitelösszegekben és bírálati költségekben is gondolkodhatunk. A mikrohitel program folyamatosan változik, az aktualitásokról legkönnyebben a helyi vállalkozásfejlesztési alapítványoknál lehet információt szerezni. Ami lényeges, hogy a mikrohitelek közül több is lehetőséget biztosít kezdő vállalkozásoknak is, ha megfelelő üzleti tervvel támasztják alá jövőbeli létjogosultságukat.

3.2.2 Széchenyi-kártya:

A Széchenyi Kártya egy kedvező lehetőség vállalkozásunk átmeneti pénzügyi gondjainak megoldására. A hazai mikro-és kisvállalati ügyfélkör finanszírozási nehézségeinek megoldására 2000-ben gondolták ki egy államilag támogatott kedvezményes feltételrendszerű, tárgyi biztosíték nélküli folyószámlahitel bevezetését. Az akkori kormányzat felkarolta a kisvállalkozások finanszírozásának újszerű megoldását és meghirdették a Széchenyi Kártya Programot. A Program megvalósítására egyúttal felkérték a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarát (MKIK) és a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetségét (VOSZ), mely szervezetek a Program működtetésére és koordinálására létrehozták a KAVOSZ Zrt-t. 15 év telt el azóta. A Program keretében 2017. őszéig összesen 1 841 milliárd forint hitelösszeg került kihelyezésre, 258 ezer létrejött hitelszerződéshez kapcsolódóan. Ezek 84%-a vidéki és 16%-budapesti vállalkozások általi igénylés. A Széchenyi Kártya Folyószámlahitel maximális hitelösszege kezdetben 1 millió forint volt. A hitelkeret az elmúlt 15 évben többször emelkedett -2003-ban 5 millió, 2004-ben 10 millió, 2006-ban 25 millió, 2015-ben 50 millió, és most, 2017 őszén 100 millió forintra - mindig a vállalkozók igényeket kiszolgálva. A Széchenyi Kártya Program jelenleg hat hiteltípusból áll, ezáltal a kis-és középvállalkozások mindennemű pénzügyi problémájára megoldást tud kínálni. A Széchenyi Kártya Programban valamennyi résztvevő szervezet a közös munkát, a vállalkozók fejlődését tartja szem előtt, ennek köszönhető a töretlen együttműködés, hogy a piaci igények felmerülésekor gyorsan és hatékonyan megvalósíthatóak különböző támogatási programok.

A Széchenyi Kártya kapcsán meg kell azonban említeni, hogy ez a már működő mikro-, kis- és középvállalkozások (KKV-k) részére kialakított, kedvezményes kamatozású, állami kamat- és garanciadíj-támogatásban részesített hitelkonstrukció. A Széchenyi Kártyát minden olyan KKV igényelheti, amely egyéni vállalkozóként vagy egyéni céggént, illetve gazdasági társaságként vagy szövetkezet formájában legalább egy éve működik. Igénylési feltétel továbbá, hogy a vállalkozásának ne legyen lejárt köztartozása, valamint megfeleljen a Széchenyi Kártya Program Üzletszabályzatban meghatározott egyéb feltételeknek. Hitelkérelmét a regisztráló irodákban, azaz a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége, a területi kereskedelmi és iparkamarák, vagy a KAVOSZ Zrt. irodáiban nyújthatja be. A Széchenyi Kártya egyedisége részben a különböző profilú közreműködő szervezetek - az állam, a hitelintézetek, a kereskedelmi szövetségek, az érdekvédelmi szervezetek és köztisztviselők- addig példa nélkül álló együttműködésében, részben pedig a szokásos banki procedúrától eltérő, vállalkozóbarát konstrukció kialakításában rejlik.

3.3.3 Egyéb hitel lehetőségek

A vállalkozásoknak a fentieken kívül a **kereskedelmi bankok** elvileg még **számos hitellehetőséget tudnak nyújtani**, ha megfelelünk a szigorú feltételeknek. Induló vállalkozásként azonban nem túl fényesek a kilátások, ha hitelfelvételről van szó. A bankoknak csak kisebb része hajlandó kezdő cégeket finanszírozni. Néhány kivételtől eltekintve legalább egy vagy két lezárt üzleti évvel kell rendelkeznie egy cégnek ahhoz, hogy vállalkozói hitelt vehessen fel. A működési múltra vonatkozó elvárás magyarázata roppant egyszerű: banki oldalról egy kezdő vállalkozás finanszírozása igen kockázatos műfaj. Ezért, ha valamely pénzügyi intézmény fel is vállalja ezt a rizikót, akkor abban biztosak lehetünk, hogy csak és kizárólag a megfelelő fedezet (általában ingatlan biztosíték) mellett lesz majd erre hajlandó. Ezek általában valamilyen jelzálog alapú hitelt jelentenek, melyet általában többszörös fedezet mellett bármilyen célra felhasználhatunk a vállalkozásunk érdekében.

Ha már legalább egy vagy két éves működést tudunk felmutatni, akkor akár folyószámlahitelt, akár beruházási hitelt is kaphatunk. Ilyenkor is célszerű a számlavezető bankot megkeresni először, mivel ő már rendelkezik rólunk információkkal és előnyként tekinti azt, hogy már nála intéztük eddig ügyeinket.

A folyószámlahitel a vállalkozás az előre nem látható, rövid lejáratú finanszírozási szükséglet fedezésére igényelt hitelkerete átmeneti igénybevételre.

A forgóeszközhitel a vállalkozás forgóeszköz-igényeinek (pl. készlet feltöltés, alapanyag beszerzés, egyéb működési költségek fedezése, stb.) finanszírozására felvett 0-3 éves hitel.

A beruházási hitel valamely fejlesztési célra (pl: telephely vásárlása vagy építése, szükséges eszközök vagy berendezések beszerzése) felvett általában 5-10 éves hitel.

3.3 Támogatások, pályázatok az ökoturizmus tükrében

Az utóbbi években a különféle pályázatok egyre fontosabb szerepet töltek be életünkben. Igaz ez az államra a különböző intézményekre, a vállalkozások, és a lakosságra is. Szinte minden területre találunk példát pályázati forrásra, legyen az építés, felújítás, eszközbeszerzés, képzés, informatikai rendszer kiépítése. Napjainkra már magánemberként is megismerhettük a pályázat fogalmát például hűtőgép vagy mosógép csere, vagy akár energiakorszerűsítés során. Ennek ellenére a magyar vállalkozások közül sokan még mindig félnek belevágni egy pályázati projektbe. Pedig sok esetben olyan vissza nem térítendő forrásokról van szó, amelyek lehetőséget nyújthatnak egy eddig forrás hiánya miatt elmaradt fejlesztésünk megvalósítására. Az ismeretlentől való félelem sokszor erősebbnek bizonyul a fejlődés lehetőségétől. Kutatások szerint azonban folyamatosan javul a

helyzet, mivel öt éve még csak a vállalkozások harmadát foglalkoztatták finanszírozási lehetőségként a pályázatok által elnyerhető források, mára ez az arány lassan eléri az ötven százalékot. Igaz ez nem jelenti azt, hogy ennyien pályáznak is, de a tendencia mindenképpen pozitív.

A vállalkozások számára elérhető pályázati lehetőségek kisebb részét hazai (kölségvetési) források, nagyobb részben az európai uniótól érkező vissza nem térítendő, vissza térítendő, illetve ezeket kombináló támogatási összegek jelentik.

Az Unió hétéves ciklusokban gondolkodik. Mindegyik ciklus gondol a turizmusra és ezen belül az ökoturizmusra is.

3.3.1 A 2007-2013-as támogatási időszak

Az első költségvetési ciklus már véget ért, az itt támogatást nyertes projektek a fenntartás időszakban járnak, vagy már azon is túl vannak. De hogy mi volt, lássuk címszavakban.

- Új Magyarország Fejlesztési Terv (UMFT)

Az ökoturizmus számára releváns célok az alábbiak voltak:

- A régió sajátos természeti, történelmi és kulturális örökségének értéktudatos és komplex megőrzése és védelme, klaszter jellegű együttműködésben megvalósuló magas minőségű fejlesztése, a termálvízkincsre alapozott egészségturisztikai, rekreációs, szabadidős fejlesztések;
- a történelmi emlékek és kulturális értékek egymásra épülő, láncolata; a tájegységekre jellemző ökoturisztikai tematikus programok, szolgáltatások támogatása;
- a régió turisztikai intézményrendszerének megújítását (desztinációs menedzsment szervezetek felállítását).

- Új Széchenyi Terv (ÚSZT)

Az egészségipar, mint kitörési pont volt a globálisan meghatározott cél. Ezen belül a részletek tekintetében az előzőleg UMFT-ben leírt tevékenységek támogatásának a továbbfolytatása történt.

- Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (ÚMVP)

Az ökoturizmus számára releváns célok az alábbiak voltak:

- A vonzó táj, a környezeti és kulturális értékek turisztikai hasznosítása. Magas színvonalú turisztikai szolgáltatások megteremtése, olyan térségi turisztikai termékek, amelyek reprezentálják a vidéki életformát és vidéki kultúrát.

- A települések vendéglátó-kapacitásának növelése
- Az agrártermelés és a helyi értékesítés összekapcsolása a falvak idegenforgalmával, a vidéki értékek megőrzése, a természeti értékek bemutatása, az aktív időtöltés megteremtése.

- Darányi Ignác Terv

A vidéki munkahelyek létrehozása, megőrzése érdekében támogatták a vidéki turizmusformák közül a fenntartható falusi, agro- és ökoturisztikai fejlesztéseket, az infrastrukturális és szolgáltatási beruházásokat, a marketinget.

3.3.2 A 2014-2020-as támogatási időszak

2014-ben új, hét éves uniós költségvetési ciklus indult, a pályázati kiírások fokozatosan jelentek meg a 2015. évtől kezdődően. Az alapvető cél, hogy a támogatások kétharmad része valamilyen közvetlen vagy közvetett módon a gazdaságfejlesztést támogassa. Fontos cél az is, hogy a rendelkezésre álló teljes támogatási forrás 2020-ig elköltésre kerüljön.

A **Széchenyi 2020** program pályázati lehetőségek között vissza nem térítendő, visszatérítendő és az előbbieket kombináló támogatási lehetőség érhető el.

A Széchenyi2020 keretében tíz úgynevezett operatív program biztosítja a támogatást. A turizmus számára releváns operatív programok a következők:

- Gazdaságfejlesztési és Innovációs Program (GINOP)

Az ökoturizmus számára releváns célok: A természeti és kulturális erőforrások megőrzésével, az örökségi helyszínek hasznosításával komplex turisztikai termékek létrehozatala, turisztikai attrakciók minőségének javítása és szolgáltatásainak bővítése. Többek között nagy ökoturisztikai fejlesztések, gyógyhelyek, kastélyok és várak látogatóbarát fejlesztése. A tervezett intézkedésektől elvárt eredmény a kulturális és természeti örökség hatékony megóvása, fejlesztése. Ezen pályázatok esetében elsődlegesen kiemelt szervezetek (gyógyfürdők, nemzeti parkok) pályázhatnak, az ökoturizmusban induló vagy már működő vállalkozásunk itt várhatóan nem talál a számára megfelelő közvetlen pályázati lehetőséget.

- Terület és Településfejlesztési Operatív Program (TOP)

Az ökoturizmus számára releváns célok: A térségi szintű turisztikai termékcsomagok és kisléptékű tematikus turisztikai fejlesztések támogatása, amelyekkel a megyei szintű turisztikai vonzerő

elemekre épülő, koordinált fejlesztések valósíthatóak meg. Fontos szempont a komplex élményszerzés biztosítására és a szezonális ingadozások kiküszöbölése. Közvetve a helyi gazdaságban működő vállalkozások megerősítése, foglalkoztatási helyzetük javítása, a helyi termékek és szolgáltatások fogyasztási szintjének növelése. Ezen pályázatok elsődlegesen önkormányzatoknak szólnak, az ökoturizmusban induló vagy már működő vállalkozásunk itt sem talál a számára megfelelő közvetlen pályázati lehetőséget. Viszont több olyan projekt indul itt, amelyben együttműködő partnerként megjelenhetünk.

- Vidékfejlesztési Operatív Program (VP)

Az ökoturizmus számára releváns célok: A társadalmi befogadás előmozdítása, a szegénység csökkentése és a gazdasági fejlődés támogatása a vidéki térségekben. A diverzifikálásnak, a kisvállalkozások alapításának és fejlesztésének, valamint a munkahelyteremtésnek a megkönnyítése, illetve a helyi fejlesztés előmozdítása a vidéki térségekben. Az ökoturisztikához tartozó vállalkozások számára elérhető pályázatokról aktuális információkat elsődlegesen a Magyar Nemzeti Vidéki Hálózat, a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara és a hivatalos tájékoztató felület nyújthat számunkra.

3.3.2 Egyéb támogatási lehetőségek – Kisfaludy program

2017-ben hazai forrásból szálláshely-fejlesztési program indult el a turizmus területén **Kisfaludy Turisztikai Fejlesztési Program** néven. A program **célja olyan innovatív és komplex turisztikai fejlesztési projektek támogatása, amelyek gazdaságilag fenntarthatóak, és erősítik a térségi kínálatot, oldják a szezonális egyenlőtlenségeit.** A program keretében vissza nem térítendő támogatások, kedvezményes hitelek érhet el. Részletes információkat a Turisztikai Ügynökségtől kaphatunk.

3.4 Egyéb finanszírozási lehetőségek és pénzügyi eszközök (lízing, faktoring, bankgarancia, intézményi kezességek)

A vállalkozások számára elérhető finanszírozási lehetőség skálája széles. Az alábbiakban néhány olyan fogalmat említenénk meg, amelyek az ökoturizmusban elterjedt típusú és nagyságú vállalkozói formák esetében nem gyakoriak, de vállalkozásunk fejlődése esetén elképzelhető, hogy találkozunk velük, mint egy kedvező finanszírozási lehetőséggel.

3.4.1 Lízing:

Pénzügyi lízingszerződés alapján a lízingbeadó a tulajdonában álló dolog vagy jog (lízingtárgy) határozott időre történő használatba adására, a lízingbevevő a lízingtárgy átvételére és lízingdíj fizetésére köteles, de a szerződés megszűnésekor a lízingtárgy ellenérték nélkül vagy a szerződés-kötéskori piaci értéknél jelentősen alacsonyabb áron történő megszerzésére jogosult. **Lízinggel leggyakrabban valamilyen gépjármű vagy egyéb nagyobb gép beszerzése esetén találkozhatunk.**

3.4.2 Faktoring:

A faktorálás lényegét tekintve követelészvásárlás, illetve eladás. **A faktoring az áruszállításból és szolgáltatás nyújtásából származó rövid lejáratú követelések folyamatos megvásárlása és kezelése.** A faktoring cég szerződés keretében átveszi a követelések fizetőképességi kockázatát és megelőlegezi a követelést. Ha egy ismert és elismert partnerrel (pl. valamilyen multivállalat) kerülünk kapcsolatba, akkor akár kezdő vállalkozásként is használhatjuk finanszírozási lehetőségként a faktorálást.

3.4.3 Kezességek, garanciák:

A kezességgel jogi értelemben arra vállalkozunk, hogy amennyiben az adós nem fizet, a kezes feltétel nélkül fizet helyette. Bankok ilyen esetben garanciát vállalnak. Ez igazából nem egy finanszírozási forma, hanem valamilyen ügylet részeként jelenhet meg vállalkozásunk életében.

3. sz. gyakorló tesztkérdés:

Melyik pályázó jogosult Terület és Településfejlesztési Operatív Programban turizmusra pályázni?

Válassza ki a helyes megoldást!

- a) Egyéni vállalkozó
- b) Önkormányzat
- c) Magánszemély
- d) Mindenki

Helyes válasz: b)

4. Információs technológiai fejlődési lehetőségek az ökoturizmus területén

Az információs technológiai forradalom, a kommunikációban végbement forradalmi változások, illetve ezek egymásra gyakorolt hatása átalakította a világunkat. Néhány évtizede még elképzelhetetlen technikai eszközök állnak ma a rendelkezésünkre a mindennapi életben. A globalizálódó világban az új típusú kommunikáció, az információáramlás új és eddig sosem látott sebessége megváltoztatja a társadalmakat. Mindezek a változások a vállalkozások működését is alapvetően meghatározzák. Ez alól a turizmusban tevékenykedő vállalkozások sem jelentenek kivételt.

4.1. Kártyarendszerek helye, szerepe és funkciói a turizmusban

Mai világunkban a vállalkozásoknak folyamatos kihívásokkal kell szembe nézni az értékesítés területén is. Az információs technológia térhódítása a foglalásokban, a fizetésekben is egyre fontosabb szerepet játszanak. Ebben a fejezetben olyan kártyatípusokat mutatunk be, melyek a turizmusban működő vállalkozásunk számára is fontosak lehetnek.

4.1.1 Bankkártyák

Mivel az emberek többsége utalva kapja a fizetését, és a készpénzhez jutás egyre nagyobb költségekkel jár, így napjainkban egyre inkább preferált fizetési mód a bankkártyás vásárlás, a bankkártya fizetési eszközként való használata.

A mindennapi életben bankkártyának nevezik az alábbi kártyákat: **betéti kártya**, **hitelkártya**. A betéti kártya bankszámlához kapcsolódik. A kártya birtokosa a bankszámláján lévő összeg erejéig vehet fel készpénzt, vásárolhat, töltheti fel előre fizetett kártyáját vagy indíthat átutalást. A bank minden egyes művelet ellenértékével automatikusan megterheli a kártyabirtokos számláját. A hitelkártya a bank és a kártyabirtokos közötti szerződésben meghatározott mértékű hitelkerethez kapcsolódik, amelyet egy hitelszámlán tartanak nyilván. Amikor a kártyabirtokos használja a kártyáját, maximum a hitelkeret erejéig kölcsönt kap a banktól.

A vállalkozásunknak is érdemes a kártyás fizetésre felkészülni, mégpedig azzal, hogy **kártyaelfogadói terminállal** rendelkezzen. A kártyaelfogadó terminál elterjedt neve a POS, ami az angol point-of-sales rövidítéséből származik. Több változata is van, például a pénztárgéppel összeköttetésben lévő és az attól független terminál. Ezen kívül rendelhetünk asztali verziót, vagy pedig mobil eszközt. Ez utóbbi a

vendéglátó egységekben hasznos: az ügyfélnek nem kell kifáradnia a kasszához, az asztalánál tudja a fizetését intézni. Sok cég a terminálok lassúsága miatt nem preferálja az ilyen eszközöket. Erre megoldás lehet, ha nem lassú telefonvonalon keresztül kommunikál a POS terminálunk a bankkal, hanem internetet használ (akár mobilinternetet is).

Mindegyik típusú terminál tartalmazhatja az érintés nélküli fizetést, a PayPass, vagy PayWave funkciót. Ennek segítségével meghatározott összeg alatti tételek esetén a vásárlónak még PIN kódot sem kell megadnia.

Érdemes több bankot is felkeresnünk, mert a szerződések tipikusan személyre szabottak, egyedi ajánlatok, vállalkozásonként és bankonként eltérő díjazással. Többnyire van egyszeri díja és havi díja is. Ami a fő költséget jelenti az 1-2% körül alakuló kereskedői jutalék. Ez annyit tesz, hogy a vállalkozásunkban elköltött 100 forintból, csak 99, vagy 98 forintot írnak jóvá a bankszámlánkon. Ez magas összeg, de a kártyás vásárlók által generált plusz forgalom általában ennél általában jóval nagyobb. Ezekhez a költségekhez képest alacsonyabb volumenű, de mégis érdemes megemlíteni, hogy a kártyaterminál és a bank közötti kommunikáció költségei is általában a vállalkozásunkat terheli. Ha a telefonon keresztüli kommunikációt választottuk, akkor helyi számot tárcsáz a POS, míg ha internetes verziót, akkor internet előfizetésre lesz szükségünk. Technikai feltételek között általában az áramellátás, telefon, vagy internetvonal szerepel.

4.1.2 Széchenyi Pihenő Kártya

Szintén vendégszámot növelő, ösztönző elem, ha vállalkozásunk a Széchenyi Pihenő Kártyákat elfogadó helyként működik. A Széchenyi Pihenő Kártya kibocsátásának és felhasználásának szabályairól az 55/2011. (IV. 12.) Korm. rendelet rendelkezik.

A kormányrendelet meghatározza azokat a kritériumokat, amelyeknek a kártya kibocsátóinak meg kell felelni. Előzetes engedélyezés nincs, azonban a kártya kibocsátásának megkezdését utólag be kell jelenteni az Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatalnak, amely utólag vizsgálja a kritériumoknak való megfelelést, aki nem teljesíti a feltételeket, azt eltiltják a kibocsátástól. A feltételrendszer lényege, hogy a kártyát csak biztos pénzügyi háttérrel rendelkező, hasonló kártyák kibocsátásában tapasztalattal bíró és országos ügyfélszolgálati hálózattal rendelkező szereplők bocsáthassák ki.

A kormányrendelet meghatározza, hogy a kártya a munkáltatóknak és a munkavállalóknak sem kerülhet semmibe, de az elfogadóhelyek esetében is csupán 1,5%, de legfeljebb 12 Ft lehet a jutalék. A kormányrendelet értelmében a kibocsátóknak biztosítaniuk kell a termináljaik közötti átjárhatóságot, vagyis saját elfogadóhelyi hálózatukban a mások által kibocsátott kártyákat is el kell fogadniuk.

A SZÉP Kártyával fizethető szolgáltatások körét TEÁOR kódokkal azonosítva adja meg a kormányrendelet. Jelenleg három eltérő felhasználási körű, egymástól függetlenül használható alszámla (**szálláshely, vendéglátás és rekreációs**) áll a továbbra is egyetlen plasztik kártya mögött. A kártyát készpénzfelvételre nem lehet használni, és kizárólag a kormányrendeletben meghatározott szolgáltatások ellenértékét lehet vele kifizetni. A fizetésre vagy a banki POS kártyaterminálok, vagy internetes felületen, vagy a kibocsátók által működtetett telefonos ügyfélszolgálaton keresztül van lehetőség.

4.1.3 Kedvezményt nyújtó kártyák a turizmusban

Marketing szempontból fontos szót ejtenünk a turistákat, vendégeket vonzó, vendégszám emelkedést ösztönző, turizmus során használható kártyákról.

Különböző kedvezményeket nyújtó különféle kártyák léteznek hazánkban és szerte a világon. **Ma már a legtöbb ismert turisztikai desztináció törekszik arra, hogy saját kedvezményt biztosító turisztikai kártyával rendelkezzen.** Magyarországon példaként említhetjük a Magyar Turizmus Kártyát (Hungarycard), a Budapest Kártyát (a főváros hivatalos turisztikai városkártyája) vagy a Nyugat-Balatoni térség West-Balaton&Badacsony Card nevű kártyáját. Ezek lényege, hogy vállalkozásunk regisztrál, tagjává válik egy ilyen „elfogadóhely csoportnak”, akkor meghatározhatja, hogy bizonyos szolgáltatások igénybevétele során mekkora kedvezményt nyújt, ezen kedvezmény nyújtását szerződésben vállalja, cserébe a kártya üzemeltetője pedig kiadványokban, programfüzetekben, weboldalán propagálja vállalkozásunkat. Érdemes felkeresni a vállalkozásunk közelében működő Tourinform irodát, ahol tájékozódhatunk, hogy a térségünkben vagy országosan milyen „kedvezményt nyújtó csoportosulás” tagjaivá érdemes regisztrálnunk a vállalkozásunkat. Ez egy nagyon kiváló marketing lehetőség arra, hogy cégünk mielőbb akár az országos vérkeringésbe bekerüljön, népszerű turista célponttá és nyereségessé váljon. **Hasznos link:**
<https://www.hungarycard.hu/index.php?p=elf>

4.2 Az ügyviteli és vállalkozásirányítási informatikai alkalmazások

A vállalatok, vállalkozások gazdasági sikereinek alapja, hogy a rendelkezésre álló, vagy megszerezhető erőforrásokat hatékonyan és eredményesen használják fel termékeik szolgáltatásaik előállításuk során. Napjainkra ezeket a feladatokat már különböző ügyviteli és vállalkozásirányítási informatikai alkalmazások valósítják meg a vállalkozások számára.

A hazai és nemzetközi szoftvergyártók már széles spektrumát tudják nyújtani a különböző típusú szoftverekből a turizmus területén is.

Például egy jó szállodai szoftver tartalmazza az alábbi részeket: - szállodai front office rendszer, - online helyfoglalás, - ügyfélkapcsolati rendszer, vendéglátás rendszer, anyag nyilvántartás, - tárgyi eszköz nyilvántartás, - főkönyvi könyvelés rendszer.

Napjainkban a turisztika területén mindenképp megemlítendő a **turisztikai ICT programkezelő rendszer**. Az ICT az az Információ és Kommunikáció Technológia, az infokommunikáció értelmezését jelenti, de az adatfeldolgozás mellett az adattovábbítással kapcsolatos műveleteket is magába foglalja. Az infokommunikáció nagyon gyorsan fejlődik és a hazai vállalkozások is egyre több infokommunikációs rendszert, megoldást használ. Az ICT területhez tartoznak többek között az alábbi szolgáltatások: - felhő alapú adattárolás, - IT infrastruktúra kialakítása, - rendszer integráció, - IT kiszervezés, - IT és alkalmazás üzemeltetés, - SSL tanúsítvány beállítása, - szerver szolgáltatások (bérlés, hosztig, virtualizáció stb). Az ICT programkezelő rendszer használatával a vállalkozás képes növelni a kommunikáció és a menedzsment hatékonyságát, javítani a szolgáltatás minőségét, illetve differenciálni a termékeket és a szolgáltatásokat.

4.3 Online marketing

Napjainkra egyre népszerűbb az online marketing amely, nem más, mint internetes marketing. Az interneten a marketing tevékenység egyre inkább az eladó és a piacot képző vásárló közötti kommunikációban valósul meg.

Az online marketing eszközei közül érdemes megemlíteni a következőket: online hirdetések, saját web-lap, e-mail-ek és hírlevelek.

Egyre több internetező van jelen közösségi oldalakon. Ezért egyre nagyobb üzleti potenciál is rejlik benne. Megtudhatjuk, hogy mire van igénye a piacnak. Erre rengeteg online eszköz használható, többek között Facebook kommunikáció, egy hírlevélben kiküldött felmérés, vagy akár a Google AdWords kulcsszótervezője. Elérhetjük, hogy minél többen és minél többször találkozzanak velünk online. Ide tartozhat bármilyen online reklámeszköz, önmagában egy jól menedzselt hírlevél, és nem utolsósorban maga a keresőoptimalizálás – ez utóbbi talán a 2010-es évek egyik online marketing csodaeszköze.

4. sz. gyakorló tesztkérdés:

Melyik kártya nyújt kedvezményt a Nyugat-balatoni térségben? Válassza ki a helyes megoldást!

- a) bankkártya
- b) hitelkártya
- c) West-Balaton&Badacsony Card
- d) üzemanyag kártya

Helyes válasz: c)

5. Fejlődési, együttműködési lehetőségek az ökoturizmus területén

Nagyon fontos az, hogy rájövünk arra, hogy egyedül nem mindig megy. Összefogva minőségileg és anyagilag is előbbre tudunk jutni. Most néhány olyan együttműködési lehetőséget mutatunk be, amelyeket érdemes végiggondolni.

5.1. Leader

A LEADER program az Európai Unió vidékfejlesztési politikájának része, az Európai Bizottság által kidolgozott négy közösségi kezdeményezés egyike. A program neve a francia Liaison Entre Actions pour le Development de l'Economie rurale (magyarul: Közösségi kezdeményezés a vidék gazdasági fejlesztése érdekében) megnevezés kezdőbetűiből származik.

A program célja, hogy a vidék fejlesztésére szánt uniós források ne egymástól elkülönült területeken (oktatás, egészségügy, mezőgazdasági fejlesztés, kulturális fejlesztés, vállalkozásfejlesztés stb.) és ne a helyi társadalom megkérdezése nélkül legyenek felhasználva, hanem integrált kezdeményezéseken keresztül és a helyi politikai, gazdasági szereplők és civilszervezetek bevonásával. Ennek érdekében minden kistérségben „Helyi Akciócsoportot” kellett létrehozni, amelybe az önkormányzatok, a kistérség vállalkozói és a kistérség civil szerveződései kerülhettek be. Ezen akciócsoportok feladata az adott kistérség vidékfejlesztési stratégiájának kialakítása. Magyarország teljes vidéki térségét 103 db LEADER Helyi Akciócsoport fedi le, akik már rendelkeznek elfogadott Helyi Fejlesztési Stratégiával. A rendelkezésre álló vidékfejlesztési forrásokat helyben, helyi pályáztatás útján osztják szét olyan projektekre, amelyek ezen stratégiával összhangban állnak a 2020-ig tartó időszakban. Kiemelt feladat a vidéken élők számára lakóhelyük

élhetőbbé és vonzóbbá tétele. A 2014-2020 időszakban előreláthatólag 41,3 milliárd forint áll rendelkezésre. Az elérhető pályázati felhívásokról elsődlegesen az egyes területileg illetékes LEADER Helyi Akciócsoportoknál célszerű érdeklődni.

5.2 TDM

A turisztikai desztinációs menedzsment (TDM) azon tevékenységek összessége, amely egy turisztikai fogadótérség (desztináció) számára ahhoz szükséges, hogy látogatókat vonzzon és számukra az ottani tartózkodás során tökéletes utazási élményt nyújtson úgy, hogy a látogatóforgalom gazdasági és környezeti hatásai a desztináció közössége számára előnyösek legyenek, ma és hosszú távon egyaránt. Tagjai elsődlegesen a helyi szereplők közül kerülnek ki. Az elmúlt évek során támogatások segítségével több ilyen szervezet is létrejött az országban. Szerepük, tevékenységük intenzitása változó. Érdeemes az ökoturisztikai vállalkozásnak a területén illetékes ilyen szervezetet megkeresni az esetleges együttműködési lehetőségek kapcsán.

5.3 Klaszter

A hatályos jogi szabályozásban nem található a klaszterek átfogó meghatározására szolgáló fogalom meghatározás. A legismertebb: „Kölcsönösen együttműködő cégek, szakosodott beszállítók, szolgáltatók, kapcsolódó iparágak cégeinek és velük kapcsolatban álló intézmények (egyetemek, állami szervezetek, ügynökségek, szakmai egyesületek, kereskedelmi szövetségek) földrajzi koncentrációja, melyeket egy adott témában/területen hasonlóságaik és egymást kiegészítő jellemzőik kapcsolnak össze”. A klaszterek legfőbb ismérveiként megállapíthatjuk: - **a tagok kölcsönös és önkéntes közreműködésén alapul, - ágazati vagy földrajzi alapon szerveződik, - közös cél megvalósítása érdekében megvalósítandó tartós együttműködést szolgál (az eseti, konkrét projektre vonatkozó együttműködés nem klaszter, hanem konzorcium), - a működés költségeit a felek közösen viselik és valamennyien részesednek a működés technológiai és gazdasági előnyeiből.** Magyarországon a klaszterek támogatása az elmúlt években visszaesett, ezért ha ökoturizmus területén vállalkozást indítunk, ez a legkevésbé releváns együttműködési lehetőség a számunkra.

5.4 Egyéb releváns szervezetek

- Magyar Nemzeti Vidéki Hálózat

A Magyar Nemzeti Vidéki Hálózat célja a vidékfejlesztésben érintett kormányzati, önkormányzati és társadalmi szervezetek, szakmai testületek, gazdálkodó tevékenységet végző szervezetek információs és együttműködési hálózatba szervezése, és tevékenységük összehangolása a vidék társadalmi-gazdasági fejlődése, a felzárkóztatás, valamint a támogatási források hatékony felhasználása érdekében, továbbá az MNVH szolgáltatásainak széles körben történő hozzáférhetővé tétele. Az MNVH szolgáltatásainak igénybevétele regisztráció alapján lehetséges. Bármely személy vagy szervezet – ide értve az együttműködéseket, vidéki fejlesztéspolitikai szerveződéseket is – jogosult regisztrálni. Az MNVH tevékenysége nyomán az Európai Vidékfejlesztési Hálózatban együttműködő tagországok megismerhetik a magyar eredményeket, mi pedig tanulhatunk külföldi példákból.

- Magyar Turisztikai Ügynökség

A Magyar Turizmus Zrt. küldetése, hogy hozzájáruljon a hazai turisztikai kínálat piacra viteléhez és ezáltal elősegítse a Magyarországon realizálódó belföldi és nemzetközi turizusból származó bevételek növelését. A kitűzött célok elérését az alábbi konkrét feladatok segítik: - Magyarország mint turisztikai desztináció arculatépítése, imázsának javítása, ismertségének növelése belföldön és külföldön, -a magyar turisztikai kínálat piacra juttatásának segítése versenysemleges módon belföldön és külföldön, - a regionális együttműködések támogatása a turizmusmarketing területén, marketing-kommunikációs tevékenység folytatása belföldön és külföldön, - turisztikai információ biztosítása a belföldi és a Magyarországon tartózkodó külföldi turisták, a potenciális utazók, a döntéshozók, a belföldi és a külföldi turisztikai szakma számára.

- Falusi és Agroturizmus Országos Szövetsége

A Falusi és Agroturizmus Országos Szövetsége (FATOSZ) alapszabályában is rögzített legfontosabb feladatának a falusi turizmusban tevékenykedők gazdasági- és jogi érdekképviseletének ellátását, folyamatos tájékoztatásukat, a falusi szolgáltatások piacra juttatását, illetve országos szakmai szervekkel és szervezetekkel történő együttműködés kiépítését tekinti. A szervezet külföldi szaktanácsadók bevonásával alkotta meg a falusi turizmus minősítő rendszerének szabályzatát, képezte ki az első minősítést végző szakembereket és dolgozott ki tananyagot a falusi vendéglátók képzésére. A FATOSZ által létrehozott és működtetett tanúsító védjegy a „falusi szálláshely napraforgóval” Nemzeti Tanúsító Védjegy, amelynek alapvető célja, hogy garanciát nyújtson a szálláshelyszolgáltatás-nyújtás minőségének a szakmai elvárásoknak megfelelő színvonalára. A napraforgós minősítő rendszer egyre ismertebb a tudatos turisták körében, és egyértelmű előnyökkel

jár a szálláshelyek számára. A Nemzetgazdasági Minisztérium (NGM) és a FATOSZ közös célja, hogy a napraforgó egyet jelentsen az ellenőrzött színvonalú, minőségi falusi turizmussal.

5. sz. gyakorló tesztkérdés:

Mi jellemző a TDM-re? Válassza ki a helyes megoldást!

- a) az Európai Unió vidékfejlesztési politikájának része, az Európai Bizottság által kidolgozott négy közösségi kezdeményezés egyike
- b) feladata a vidék társadalmi-gazdasági fejlődésének elősegítése
- c) tagjai általában helyiek, egy turisztikai fogadótérségbe tartoznak

Helyes válasz: c)

6. Tervezés szerepe a vállalkozások életében

Önmagában tervezni, álmodozni mindenki szokott. De a vállalkozások tervezése ennél azért jóval többet jelent! Nézzük át azokat a főbb fogalmakat, amelyek a vállalkozások mindennapjaiban is fontosak lehetnek.

6.1 A stratégiai tervezés elemei, készítésének eljárásrendje

A stratégia egyike az emberiség legrégebben használt fogalmainak. Az üzleti életben stratégiaalkotáson egy már kitűzött misszióhoz vagy célhoz vezető alternatív utak meghatározását és értékelését, valamint a követendő alternatíva kiválasztását, részletes kidolgozását értjük. Ezek között választunk a stratégiai döntéssel. **A stratégiai tervezés szűkebb értelemben a célok, stratégiák, akciók és éves operatív tervek elkészítésének folyamata.** Tágabb értelmezésben beleértjük a terv megvalósításának ellenőrzését is.

A stratégiai tervezéskor a következő elemek meghatározása szükséges:

- jövőkép
- átfogó cél, illetve küldetésnyilatkozat
- alapvető célok
- kulcsfontosságú területek

A stratégiai tervezés összetett, jövőbe mutató, cselekvésre ösztönző, dinamikus, rugalmas, a változásokat figyelembe vevő, a humán erőforrásokat, a munkatársakat mozgósító eszköz. Olyan folyamatos tevékenység, amely mindig hosszabb távot fog át. A hosszabb táv tényleges hosszát a vállalkozás által kitűzött célok elérhetősége és a tevékenységek jellege határozza meg. A stratégiai tervezés lehet követő és megelőző folyamat. Stratégiai tervet akkor kell készíteni, ha a vállalkozás belső körülményei vagy külső környezete megváltozik, illetve abban az esetben, ha a vállalkozás elébe kíván menni a változásoknak.

6.2 Az üzleti terv célja, formái, felhasználási lehetőségei különös tekintettel az ökoturizmusra

Az üzleti tervezés valójában egy olyan folyamat, amelynek során **számba vesszük a célokat, feladatokat, eszközöket és lehetőségeket**. Nem egyszerűen csak számok tervezéséről beszélünk, hanem egy olyan gondolkodásmódról, amely magunkból és a környező világból szerzi impulzusait. Ahhoz, hogy az üzleti tervnek neki lehessen állni, kell legalább egy középtávú cél megfogalmazása: mit is szeretnénk elérni az elkövetkezendő időszakban.

Az üzleti terv végső soron a vállalati stratégiában megfogalmazott célrendszer konkrét időtávra kimunkált cselekvési programja. Az **üzleti terv** tehát az üzleti tervezési folyamat eredményeként jön létre, melynek során rögzítésre kerülnek – **szöveges és számszerűsített formában** – az adott időtávra szólóan (általában minimum 1 és maximum 5 évre) az alábbiak:

- az elérendő célok,
- a megoldandó feladatok,
- a megvalósításhoz szükséges külső és belső erőforrások,
- a megvalósítás külső és belső lehetőségei és
- a várható eredmény.

A már létező vállalkozások esetében is szükség lehet egy szervezeti átalakulásra, induló vállalkozás esetében pedig egy alapelgondolásra, ami tartalmazza azokat a személyeket, akire építeni lehet a vállalkozás életében. Sőt azt is tudnunk kell, hogy milyen eszközökkel valósítjuk meg terveinket. Ezt foglalja össze a működési tervünk.

Akármilyen vállalkozásról is van szó, azzal mindenképpen tisztában kell lenni, hogy a reálisan látott célokhoz egy olyan stratégiát alkossunk, amely tisztában van a kockázatokkal, a gyengeségekkel, az erősségekkel. Erre szolgál a SWOT analízis.

Meg kell ismerned a piaci környezetet, a tevékenységed alapján meghatározott ágazatot. Meg kell határoznod azt a célcsoportot is, akik számára értékesíteni akarod a termékeidet, vagy akik igénybe vehetik szolgáltatásodat; azzal is tisztába kell lenned, hogy ezért mennyit hajlandóak fizetni a behatárolt célcsoportod. Utóbbi meghatározások miatt szükséged van egy marketing tervre is.

Természetesen az anyagiakról sem szabad elfeledkezni, hiszen a vállalkozás működéséhez nem csak ötlet és ember kell, hanem pénz is. Fel kell mérni az anyagi lehetőséget, hiszen a célok eléréséig is fizetni kell a szállítóknak, a dolgozóknak, a hiteleket. Tehát neked tudnod kell, hogy mennyi pénzre van szükséged ahhoz, hogy az indulástól számítva eltelt időszakra mennyi pénzre van szükséged: mennyi tőkével rendelkezel, és ehhez mérten mekkora hitelt kell igényelned, tisztába kell lenned azzal, hogy a számított árbevételeddel az emelkedés szintjéig tudod-e tartani vállalkozásod pénzügyi elképzeléseit. Ezért van szükséged pénzügyi tervre is.

Összességében megállapíthatjuk, hogy **az üzleti terv foglalja össze az elkövetkezendő évekre előirányzott terveket, melyek reális elképzelésekre épülve alapozzák meg az üzletmenetet, a stratégiát úgy, hogy azt bármely érdeklődő belső vagy külső partner könnyen megérti.** Hangsúlyos szerepet kap a realitás és a meggyőzés, hiszen az üzleti terv alapján láthatóvá válik, hogy képes vagy teljesíteni is a kitűzött célokat.

Amikor túl vagyunk a tervezetés általános szakaszán leülünk és papírra vetjük azt, amit szeretnénk. Először csak magunknak és aztán másoknak is. Üzleti terv sokféle okból válik szükségessé, ehhez mérten minden ok megköveteli azt, hogy a megfelelő részek legyenek hangsúlyosabbak. Egy jó üzleti terv megmutatja, hogy hogyan képzeljük el a vállalkozásunkat, életképes lesz-e, mikortól termel majd profitot.

Ökoturizmusban tevékenykedő vállalkozásunk általában ugyanazokból az okokból készíti üzleti tervet, mint a gazdaságban tevékenykedő többi vállalkozás.

A felmerülő főbb kérdések ugyanazok: Mi a célom, mit és hogyan akarok elérni? Mit akarok termelni, értékesíteni vagy szolgáltatni? Kinek a részére készülnek a termékeim, kik a szolgáltatásom

célcsoportjai? Mely földrajzi területen kívánok működni? Miért fogják az emberek megvenni a termékeimet vagy szolgáltatásaimat? Miért ezt válasszák és miért nem a konkurencia hasonló termékét? Ki a konkurencia? A termékeimet vagy szolgáltatásaimat a leghatékonyabban és a legjobb áron állítom-e elő? Melyek a távlati üzleti céljaim? Milyen pénzeszközökkel tudom elérni? Mekkora profit és mekkora növekedési lehetőség előtt állok?

Az üzleti terveket legegyszerűbben formájukat tekintve az alapján csoportosíthatjuk, hogy **kinek a számára készítjük.**

Az üzleti terv készülhet a **vállalkozás belső érintettjei**, azaz önmagunk számára. Erre akkor kerül sor, ha egy új feladat, akció megvalósítását tűztük ki célul. Ebben az esetben tehát az üzleti terv a vállalkozás céljait szolgálja.

Az üzleti terv szolgálhatja a **vállalkozás külső érintettjeit** is, azaz készülhet mások számára. Ebben az esetben a vállalatnak vagy partnereinek, a potenciális befektetőknek szolgáltat információkat, vagy ha külső forrás – hitelek, támogatás, stb. – bevonását tervezzük, a bankok a forrást nyújtók, ragaszkodnak ahhoz, hogy részletes üzleti terv álljon rendelkezésükre. Ennek alapvető célja: meggyőzni a hitelezőket arról, hogy a fedezet a hitel visszafizetésére biztosított. Ebben az esetben az üzleti terv a hitelkérelem vagy a pályázat szerves részét képezi.

Fontos tehát, hogy **az üzleti tervet úgy kell elkészíteni, hogy az megfeleljen annak a célnak, amiért, illetve akinek készítjük.**

Az üzleti terv készítésénél követendő szempontként fogalmazhatjuk meg, hogy az üzleti terv elsősorban egyszerű, pontos és használható legyen. Ugyanakkor fontos az is, hogy reális, szimpátiát- és érdeklődést felkeltő, igényes, átfogó, de egyúttal kellően részletezett és közérthető legyen.

Jó tudni, hogy **az üzleti terv tartalmára és szerkezetére, terjedelmére vonatkozóan kötelező érvényű séma nincs. De meghatározhatja a formáját azok igénye, akik számára készül.** Az ökoturizmusban gondolkodók nem csupán maguknak, hanem a lehetséges finanszírozónak, egy esetleges befektetőnek vagy akár valamelyik TDM részére is készíthetnek üzleti tervet.

Ha az üzleti terv külső források bevonását célozza meg, akkor a megválaszolendő kérdések az alábbiak:

- milyen célt, célokat szolgál a külső forrás,

- milyenek a piaci lehetőségek,
- hogyan történik a források felhasználása,
- hogyan alakulnak a megtérüléshez kapcsolódó kondíciók,
- milyen elképzelések vannak a környezet kedvezőtlen változásainak kivédésére.

Mikor mi a hangsúlyozottabb az üzleti tervekénél?

- Hitelek, pályázati támogatások esetében: teljes üzleti terv, kiegészítő dokumentumok
- új üzlettársak, tőkebefektetők esetében: marketingterv, eredményterv, pénzügyi terv, működési terv,
- jelenlegi vezetés és üzlettársak részére: marketingterv, működési terv, pénzügyi terv

6.3 Az üzleti terv készítése, részei

Belépünk az üzleti tervezés rejtelmeibe, megismerve annak részeit. Amint már abban megegyeztünk, általában az határozza meg az üzleti terv formáját és felépítését, hogy kinek és milyen célból készítjük. Azonban minden üzleti tervhez kell egy váz, amelyre építve elkészíthetjük, amit szeretnénk. A következő pontok ezt a vázat mutatják be.

6.3.1 A vállalkozás alapadatai, bemutatása

Ez **tartalmazza a** vállalatra vonatkozó **legfontosabb adatok rövid, tömör összefoglalását**: Ilyen például a vállalat neve, címe, elérhetősége (telefon, fax-száma), a tulajdonosok neve, a menedzsment adatai, a vállalkozás alapításának és működésének rövid bemutatása. Itt szerepel az is, hogy az adott üzleti terv milyen céllal készült. Gyakran ez egy borító vagy nyitóoldalon szerepel.

6.3.2 Vezetői összefoglaló

A vezetői (vagy más néven döntéshozói összefoglaló) végső soron az üzleti terv szintézisét adja. **Tömören, lényegre törően**, az üzleti terv valamennyi részére kiterjedően, a jövőre vonatkozóan emeli ki a legfontosabb kérdéseket, a tervezett finanszírozási módot, a pénzügyi helyzetre vonatkozó kondíciókat stb.

A vezetői összefoglaló 1-3 oldalas fejezet - elsősorban a külső érintettek részére szól. Ilyen például a potenciális befektetők vagy hitelezők. Ez azért fontos, mert sokan nem szívesen olvasnak el egy 30-40 oldalas anyagot, csak ha sikerül felkelteni az érdeklődést.

Az összefoglalóban célszerű bemutatni a következőket:

- az üzleti terv legfontosabb megállapításait;
- a terv megírásának célját;
- a vállalkozás céljait;
- a piac felvevőképességére vonatkozó becsléseket és
- a tervezett finanszírozási módokat.

Természetesen fontos, hogy az összefoglaló sugallja az üzleti terv megalapozottságát és sikerességét.

6.3.3 Működési terv

Az üzleti tervnek ez a tartalmi eleme az **előállítandó termékek vagy szolgáltatások termelési folyamatának bemutatását tartalmazza**. Fontos mérlegelési szempont kell, hogy legyen a termelési folyamat bemutatásának részletessége. A tartalom annak is függvénye, hogy a vállalat kereskedelmi, termelő, vagy szolgáltató tevékenységet végez-e. Ha a vállalat, termelő tevékenységet folytat, a termelési tervről beszélünk, a kereskedelmi, szolgáltatási tevékenységet végző vállalat esetében pedig kereskedelmi tervről. E a terveknek szintén nincs általánosan elfogadott sémája.

Termelési terv esetében a gyártási folyamat bemutatása, míg kereskedelmi terv esetében az a kereskedelmi tevékenység módja a legfontosabb.

A fejezetpontban a következő területekre kell kitérnünk:

- a technológiai folyamat leírása
- a lehetséges szállítók bemutatása
- a telephely bemutatása
- a szervezet, munkavállalók bemutatása
- a szükséges gépek, berendezések, felszerelések felsorolása
- az alapanyag- és félkésztermék-piac.

Ebben az elemben a társaság menedzsmentjét, a döntéshozó pozícióban lévő és a szakmai vezetést ellátó személyeket kell részletesebben bemutatni, kiemelve a cég szempontjából fontos és meglévő szakmai tudást, tapasztalatot. Itt kell kitérni arra is, hogy a bizonyos szintű vezetést milyen felelősség terhel, illetve, hogy a megadott tevékenységi körök működéséért ki a felelős személy. Ennek

tervezését meghatározza, hogy milyen az adott vállalkozás szervezeti struktúrája (pl. közvetlenül centralizált szervezet, hierarchikus decentralizált szervezet, kooperatív szervezet).

6.3.4 Piaci helyzetelemzés, a piaci környezet és konkurencia felmérése

Ebben a részben **számba vesszük a versenytársakat**. A megfelelő piaci jelenlét tervezéséhez fontos annak elemzése, hogy miben vagyunk vagy lehetünk jobbak versenytársainknál. Kiemelt kérdés a konkurencia értékelésekor a versenytársak piaci részesedésének a vizsgálata. Ebben a fejezetben a későbbiekben tárgyalt üzleti ötletet helyezzük bele az adott ország, régió vagy település gazdaságába. Meghatározzuk a vállalkozásra ható tényezőket, valamint felmérjük a piaci helyzetét és kilátásait.

Ebben a fejezetben vizsgálandó kérdéskörök:

- A gazdaság általános trendjei
- Az iparág elemzése, előrejelzések
- A piac meghatározása, tipizálása
- A piac behatárolása, szegmentálása
- A versenytársak elemzése

A versenytársak működését feltérképezhetjük úgy is, ha potenciális vásárlóként árajánlatot kérünk tőlük, így az ő árajánlatuk alapján a saját elképzeléseinket is pontosíthatjuk, versenyképessé tehetjük a vállalkozásunkat. A versenytársakról az alábbi információkat érdemes begyűjteni és kielemezni: piaci részesedés, erősségek-gyengeségek, miben lehetsz jobb nála; fejlődés vagy stagnálás jellemző inkább rá, illetve, hogy a konkurens cég vezetői milyen tulajdonsággal bírnak a cég életével kapcsolatban. Ugyancsak érdemes kielemezni a lehetséges szövetségeseket, számításba venni a kamarai tagságot, illetve azokat, akik a tevékenységünket bármely módon támogatni tudják. A legjobb üzleteket, legalábbis kezdetben biztos, a már meglévő kapcsolatok hozhatják, ezért érdemes őket is az üzleti környezet elemzésekor figyelembe venni.

Fontos ismerni a piacszerzés vagy a piaci részesedés növelésének lehetséges módjait. Milyen versenyelőnyökkel rendelkezik a vállalkozásunk? Külföldre is vagy csak belföldre szeretnénk értékesíteni?

6.3.5 Kockázatelemzés - SWOT analízis

A kockázatelemzés célja, hogy a tervezés pillanatában is már felkészüljünk a veszélyekre, kockázatokra. A veszélyekre való felkészülés egyfajta biztosítás arra nézvést, hogy az üzletmenet a célok elérése érdekében tovább tudjon haladni. Ennek egyik fontos eszköze a SWOT-elemzés.

A **stratégiai tervezés** keretében hosszabb időszakra tervezzük meg a vállalkozás fejlődésének meghatározó szempontjait. Ezek a tervezett változások általában az egész vállalatra kiterjednek. Ennek a típusú tervezésnek fontos feladata a vállalkozás jövőbeni mozgásterét kijelölő keretek megállapítása, valamint az új sikerlehetőségek feltárása. **Eszköze pedig a SWOT-elemzés.**

A SWOT-elemzés egy mozaikszó, amely

- az erősségek (strengths);
- a gyengeségek (weaknesses);
- a lehetőségek (opportunities) és
- a veszélyek (threats)

szavak kezdőbetűiből áll.

Ez egy egyszerű és könnyen felállítható modell, amelyben megjelenik a jelen, vagyis a jelenleg már alkalmazott megoldások sora, azok erőssége és gyengesége éppúgy, mint a vállalkozás érdekében, illetve ellenében ható tényezők- a lehetőségek és a fenyegetések.

A SWOT elemzés első, talán legfontosabb előnye az egyszerűségében rejlik. Elsajátítása nem igényel heteket, csupán a vállalkozás vagy az iparág sajátosságainak ismeretét. Megjeleníti a széles körben már ismert információkat éppúgy, mint az újonnan szeretteket. A SWOT elemzésnek köszönhetően a gyengeségek erősséggé formálhatók, a lehetőségek kiaknázhatóvá, a veszélyek elkerülhetővé válnak. A SWOT-elemzés elősegíti a különböző területeken dolgozó menedzserek együttműködését, megismerve a társmenedzserek A versenytársak tevékenységének nyomon követése minden SWOT-elemzés fontos feladata.

6.3.6 Marketingterv

Általánosan elfogadott, hogy a marketing terv – a pénzügyi terv mellett – az üzleti terv legfontosabb része.

Annak bemutatása a cél, hogy a tervezett eredményt milyen marketing-stratégiával kívánjuk elérni. Ennek megfelelően ez a rész bemutatja a piaci helyzetre vonatkozó elemzés eredményeit, és erre alapozva a kidolgozott marketing tervet.

Napjainkban egyre fontosabb integrált kommunikációs terv, amely a különböző kommunikációs eszközöket úgy tervezi meg, hogy az összeállított ötvözetükkel a lehető legnagyobb hatást érje el.

A terv-rész főbb tartalmi elemei az alábbiak lehetnek:

- **A piac és a lehetőségek jellemzése:**

Tartalmazza a várható keresletet, a célpiacokat, az egyes piaci szegmensek jellemzőit és azok jelentőségét a vállalat szempontjából.

- **A külső tényezők és versenytársak bemutatása:**

Ebben a részben ki kell térni az eredmények alakulását leginkább befolyásoló külső tényezők ismertetésére. Kiemelten kell kezelni a legfontosabb versenytársakat, a versenytársak pozícióit, erős és gyenge pontjaikat, piaci részesedésüket, mint az egyik legfontosabb kockázati tényezőt.

- **A vállalat marketingstratégiájának bemutatása:**

A tartalmi részben azt kell összefoglalni, hogy a stratégiai időtávon belül a vállalat hogyan kívánja alkalmazni a marketing eszközrendszerét, milyen marketingstratégiát kíván alkalmazni.

- **Az értékesítési prognózis:**

Az árbevétel tervezett növekedését kell ebben a részben számszerűsíteni. Ezen túlmenően ki kell térni a piaci részesedés mértékének változására termékcsopontonkénti és fogyasztói csoportok szerinti bontásban.

- **Kiegészítő információk:**

Célszerű a marketing tervhez olyan kiegészítő anyagokat csatolni, amelyek alátámasztják az előzőekben vázoltakat, pl.: megkötött beszállítói szerződések, szakágazati tanulmányok stb.

6.3.7 Pénzügyi terv

Az üzleti terv jellemzően szöveges, gyakran leíró, elemző fejezetei mellett fontos a **jövőbeni gazdálkodási elképzelések pénzügyi-gazdasági szempontú bemutatása**. Ezt a célt szolgálja az üzleti terven belül a pénzügyi terv.

Ez a megfogalmazott célkitűzések pénzügyi-gazdasági szempontú bemutatását tartalmazza. Részben az előző fejezetek számszaki összefoglalására, részben azok kiegészítésére szolgál pénzügyi szempontból. A potenciális befektetők számára arról ad információt, hogy a vállalatba történő

befektetéstől milyen hozamra, illetve megtérülésre lehet számítani. A hitelezők számára az üzleti terv pénzügyi része az, amely információt szolgáltat arra vonatkozóan, hogy a törlesztés és kamatfizetés folyamatossága, megalapozottsága mennyire biztosított.

A pénzügyi rész az üzleti tervnek az a része ahol már segíthet a könyvelőnk, vagy akár a pénzügyi tanácsadónk is. Főleg ha még csak indítjuk vállalkozásunkat és nem vagyunk járatosak a számvitel, pénzügy vagy adózás terén.

Tartalmi tagolása több fajta lehet, attól függően, hogy kinek és milyen célból készül az üzleti terv. Az alábbi részek a legtöbb tervben megtalálhatók:

- **Költség- és jövedelemterv (eredményterv)**

Az eredményterv elkészítésének célja a vállalat várható eredményének lehető legpontosabb meghatározása.

A vállalkozó az eredmény megállapításának szerkezetét tekintve két eredménykimutatási eljárás közül választhat. E két eljárás a következő: - az összköltség eljárással készített eredménykimutatás, - a forgalmiköltség-eljárással készített eredménykimutatás.

A költségek közül kiemelten figyelni kell az anyagjellegű ráfordításokra és a személyi jellegű ráfordításokra.

Eredmény kategóriák közül kiemelten fontos az üzemi (üzleti) tevékenység eredmény, amely választ ad arra, hogy a vállalkozó üzletmenetében (a termék, a szolgáltatás termelésében, eladásában) milyen összegű eredményt ért el. Az adózott eredmény pedig megmutatja, hogy adófizetési kötelezettség teljesítése után az adózás előtti eredményből mennyi marad a vállalkozásnál.

- **Mérlegterv**

Ismert, hogy a mérleg egy adott időpontra vonatkozóan a vállalat vagyonát mutatja ki, kétféle vetületben, pénzügyi értékben. Az eszközök a vagyon megjelenési formája szerint, a források a vagyon eredete szerinti csoportosítást tükrözik.

- **Pénzforgalmi terv, Cash flow terv**

A vállalkozás számára az egyik legfontosabb feladat a pénzforgalom, illetve annak fedezete. Ezért fontos a pénzmozgással járó kiadások és bevételek megtervezése.

Ez a rész magyarul arról szól, hogy mikor mennyi bevételünk lesz, illetve költségekre mennyit költünk és ezt miből fizetjük ki.

Általában ez a rész tartalmazza egy tervezett fejlesztés vagy projekt esetében annak költség összetételét és tervezett forrás összetételét is.

6.3.8 Üzleti tervből akcióterv

Ha eljutottunk idáig, akkor már képesek vagyunk létrehozni vállalkozásunkat, elkészíteni üzleti tervünket. Azt, hogy a terveinket, elképzeléseinket a gyakorlatba is átültessük, akció tervet kell készítenünk.

Az akcióterv az üzleti terven fogalmazottakkal összhangban arra ad választ, hogy mikor és mit kell tennünk annak érdekében, hogy ezeket a célokat elérjük.

Az akcióterv elkészítését segítő alapvető kérdések:

- A jelenlegi és a jövőbeni állapot közötti utat hogyan képzelem el?
- Melyek a világosan meghatározható részcélok, állomások ezen az úton?
- Milyen további tudásra, ismeretekre van szükségem?
- Ki/mi segíthet a kitűzött céljaim elérésében?
- Milyen határidőket adok magamnak?

Az akcióterv a középtávú jövőképhez vezető prioritásokat, fontosabb tevékenységet jelöli ki, amelyekhez egyenként meg kell határozni, milyen módszerrel igyekszünk megszerezni a tudást, fejleszteni a képességeinket vagy megváltoztatni a hozzáállásunkat. Ehhez mindig célszerű saját magunk számára egy határidőt kitűzni.

6. sz. gyakorló tesztkérdés:

Melyik nem része a SWOT-analízisnek? Válassza ki a helyes megoldást!

- a) Erősségek
- b) A telephely bemutatása
- c) Veszélyek
- d) Gyengeségek

Helyes válasz: b)

Végezetül búcsúzunk egy olyan idézettel, ami legyen a mottónk a vállalkozásunk alapítása és működtetése és fejlesztése során:

**„Semmilyen szél sem kedvező annak,
aki nem tudja, milyen kikötőbe tart.”**

(Seneca)