



This project is funded by the European Union

**“FINDING OPPORTUNITIES & BUILDING BRIDGES IN THE  
AUTOMOTIVE INDUSTRY BETWEEN TURKEY AND THE EU”  
TEBD/019 PROJECT**



**VÁLLALKOZÁS**



EUROCHAMBRES



POLISH CHAMBER OF COMMERCE



CIVIL SOCIETY SECTOR



## VÁLLALKOZÁS

A vállalkozás egy olyan fogalom, amelyre hazánkban az elmúlt években kiemelt figyelmet kezdtek fordítani, és amelyről már szinte mindenki hallott legalább egyszer. Az egyik legegyszerűbb értelemben a vállalkozás egy olyan gazdasági egység, amely saját nevében üzletszerű tevékenységet folytat. Egy másik definíciója szerint, olyan folyamat, amely során értéket teremt az erőforrások felhasználása adta lehetőségek igénybevitelével.

A növekvő lakosságot, a felnövő fiatalok helyzetét, és a munkanélküliségi rátát figyelembe véve nem meglepő, hogy a vállalkozásra kiemelt figyelmet kezdtek fordítani. Noha napról napra dinamikusan növekszik az új vállalkozások száma és azok száma, akik kipróbálják magukat vállalkozóként, sajnos minden vállalkozó nem érheti el a várt sikert. A szakértők által végzett kutatások és a vállalkozói készséggel kapcsolatban elfogadott általános szabályok eredményeként a vállalkozás - különösen a még csak ötlet fázisban lévő- elemzését három fő fejezetben el kell végezni. Az „erőforrásokkal” elsődleges témaként kell foglalkozni. Az erőforrásokat a következő kategóriákba lehet besorolni: a meglévő és potenciális erőforrások, az erőforrás-hasznosító képesség és potenciál, az erőforrásokhoz való hozzáférés. Egy kezdő vállalkozónak a vállalkozási ötlet megvalósítása előtt helyesen kell meghatároznia azt, hogy mely erőforrásokhoz fér hozzá, amelyek hasznosak lehetnek a vállalkozás számára, és képes-e erőforrások hasznosítására

Egy másik fő fejezetet alkotnak a **“lehetőségek”**, amely szintén kiemelt figyelmet érdemel. Az induló vállalkozónak helyesen kell megítélni azokat a lehetőségeket, - ahogy tette azt erőforrások fejezetében is-, amelyeket az újonnan alakuló

vállalkozás kínál a saját maga, a társadalom, más cégek, és a lakosság számára, akik részt vesznek a kezdeményezésben, valamint a különféle kérdések megoldásában. A vállalkozónak alaposan meg kell vizsgálnia a projekt életbe léptetésekor esetlegesen felmerülő hátrányokat, valamint a versenyképesség kérdését.

### **Az Új Normális Élet Vállalkozási Modellje: Befolyásos Vállalkozók**

A saját erőforrásaira és kapcsolataira öszpontosító befolyásos vállalkozók az új normális élet meghatározó szereplői között szerepelnek, amikor manapság viták zajlanak az új normális életről.

Mindezeket szem előtt tartva, a vállalkozás előnyére szolgál a vállalkozói ökoszisztéma érdekelt felei által kialakított sztereotípiákat áttekinteni, valamint az, hogy nyitott legyen azok enyhítésére. A pályázatokban előírt részvételi követelmények egyszerűsítésétől, a beruházásra kijelölt ágazati vertikális területek bővítéséig, a jelentkezési dokumentum fájlformátuma átalakításán át, a személyre szabott ösztönzéseikig rengeteg fejlesztés szolgálja, hogy a befolyásos vállalkozók könnyen lépjenek a színre. Így a vállalkozói réteg sokféleségére lehetőséget kínálva megkönnyítik azt, hogy a nagy növekedési potenciállal rendelkező projektek sikeres vállalkozásokká váljanak.

Nagyon sok tehetséges fiatal van, akik változást várnak a vállalkozás indítása által, és szeretnék elnyerni gazdasági függetlenségüket, ráadásul vonzóbbnak is tartják a vállalkozói életpályát, mint a köz- és akadémiai szféra kínálta karrierlehetőségek széles választékát. A vállalkozói szellem új lehetőségeket kínál a létező és a létezésük megőrzésére

törekvő vállalatok számára is, amelyek kezdték veszíteni jövedelmezőségükből. Az új generációs- és a korszerűsítő és hatékonyságnövelő beruházásokat végrehajtó vállalatoknak a vállalkozói szellem azt jelenti, hogy a hagyományos vállalatirányítási megközelítésektől eltérően képesek új terméket tervezni “változó, bizonytalan környezetben, emellett emberorientált tervezési koncepciót testesítenek meg”.

Különösen a 20. század második felétől kezdve a digitális vállalkozás fogalma került előtérbe a globalizálódó és digitalizálódó világban, valamint a piacon. A technovállalkozás úgy is definiálható, hogy a növekedést elősegíti egy technológiai ötlet kidolgozása, kifejlesztése, nagyobb esélyt adva az értékesítés növelésére, a tőke- és a munkaerőforrásokat egyesítve új értékesítési csatornák létrehozása útján.