

ZÁRÓDOLGOZAT

Prepok Milán Dávid
Pécel, 2024



**MAGYAR AGRÁR ÉS ÉLETTUDOMÁNYI EGYETEM
KERESKEDELEM ÉS MARKETING LOGISZTIKA FOSZK
NAPPALI TAGOZAT**

MUNKANAPLÓ KIBŐVÍTÉSE

Konzulens:
Horváth Zoltán
Egyetemi docens

Készítette:
Prepok Milán Dávid
Kereskedelem és marketing
logisztika FOSZK hallgató

**GÖDÖLLŐ
2024**

Tartalomjegyzék

1	Bevezetés	4
2	Gyakorlati hely választásának indokai	5
3	Makrokörnyezeti elemzés	6
3.1	Politikai környezet	6
3.2	Gazdasági környezet	7
3.3	Társadalmi környezet	8
3.4	Technológiai környezet	8
4	Prepok János egyéni vállalkozásának elhelyezkedése, története	10
4.1	Tulajdonosi szerkezet	11
4.2	Szervezeti felépítés	12
4.3	Társadalmi szerepvállalás	12
4.4	János tevékenységei	15
4.5	János vállalkozásának piaci teljesítménye, bevétele az elmúlt 3 évről	15
5	4P Modell	17
5.1	Termék	17
5.2	Ár	18
5.3	Hely	18
5.4	Promóció	19
6	7P modell	19
6.1	Emberi tényezők	20
6.2	Fizikai tényezők	21
6.3	Folyamat	21
7	Állandó piaci partner előnyei, hátrányai	23
8	Piaci önállóság előnyei, hátrányai	25
9	Szakmai gyakorlat során szerzett képességek	26
10	Saját végzett munka bemutatása	27
11	Szakmai összegzés	28

1 Bevezetés

A szakmai dolgozatomban egy egyéni vállalkozásról fogok írni, ahol a szakmai gyakorlatomat végzem. Személy szerint Prepok János egyéni vállalkozásáról, aki az édesapám. Az egyéni vállalkozás egy olyan üzleti forma, amelyet egyetlen vállalkozó alapítja, működteti. A vállalkozó felelős minden üzleti tevékenységért, minden döntésért, nincs több tulajdonos. A dolgozatom felépítése azzal fog kezdődni, hogy leírom, hogy miért választottam János egyéni vállalkozását a szakmai gyakorlatom elvégzésére. Ez után egy makrokörnyezeti elemzést fogok elvégezni, a PEST elemzést, ami által a vállalkozás tág környezetét meg lehet ismerni. Miután a makrokörnyezeti elemzést elvégeztem, Prepok János egyéni vállalkozásának történetéről, létrejöttéről fogok írni, ahol bemutatom hogyan, honnan, miért, milyen okból jött létre az egyéni vállalkozása. Ezek után leírom a vállalkozás tulajdonosi szerkezetét, illetve szervezeti felépítését, ami János esetében másabb mint egy rendes cégnél. Utána leírom a tevékenységét, majd a szolgáltatásait. Miután ezeket leírtam, a vállalkozás fejlődéséről, tevékenységéről, illetve a vállalkozásról információkat fogok írni, amely információkat a vállalkozás éves üzleti jelentése alapján fogok összegyűjteni. Mivel Prepok János le van szerződve egy céggel, illetve saját könyvelője is van, így mindenképpen írni fogok a kommunikációs csatornákról, illetve a munkafolyamatokról. Készíteni fogok egy 4P illetve egy 7P elemzést. Készíteni fogok egy pénzügyi elemzést. Írni fogok a munkámról, hogy miben segítettem elő a vállalkozást, hogyan tudtam alkalmazni az egyetemen tanultakat, illetve hogyan fejlődtem, miket sajátítottam el az eltöltött hónapok alatt. Következtetéseket, javaslatokat fogok írni Prepok János számára, hogy miben tudna fejlődni, hogyan lehetne sikeresebb.

2 Gyakorlati hely választásának indokai

Az aktuális gyakorlati helyemet egy közúti fuvarozó egyéni vállalkozónál választottam annak érdekében, hogy a szükséges gyakorlati óráimat a fuvarozás területén végezhessem. Egyéni vállalkozóhoz fordultam, mert úgy éreztem, hogy egy ilyen környezet sok lehetőséget kínál a gyakorlati tapasztalatok szerzésére és az iparági ismeretek bővítésére. Úgy gondoltam, hogy rengeteget tudnék fejlődni szakmailag, illetve rengeteg tapasztalatot is szereznék. Egy ilyen környezetben számos feladatkört és feladatot lehet ellátni, ami lehetőséget nyújt az iparágban való jártasság növelésére. Az egyéni vállalkozóhoz való csatlakozás lehetőséget ad arra, hogy személyes mentorálást és tanácsadást kapjak egy tapasztalt szakembertől. Ez segíthet abban, hogy jobban megértsük az iparág működését, és fejlesszük a szükséges készségeket és ismereteket. Az egyéni vállalkozónál való gyakorlat lehetőséget kínál egy kisebb létszámú környezetben történő munkavégzésre, ami rugalmasságot és személyre szabottabb tapasztalatokat eredményezhet. Valódi iparági kihívásokkal és projektekkal találkozhatok, amelyek segítenek abban, hogy a tanult elméleti ismereteket a gyakorlatban alkalmazzam és megértssem. Ezek voltak elsősorban az okok amiért Jánoshoz jöttem dolgozni. Természetesen az is nagy előny volt, hogy Prepok János az édesapám. Nem volt nehéz beilleszkednem, illetve így ismertem is akinek dolgoznom kell. Nem kell messzire utaznom a munkahelyemre, tudom használni a saját laptopomat, telefonomat a munka elvégzésére. A feladatokat János adja ki, illetve a cég, akivel le van szerződve. Nagyrészt a logisztikában van feladatom.

3 Makrokörnyezeti elemzés

A makrokörnyezeti elemzés lényege a szervezetre ható hosszú távú tendenciák rendszerezett felkutatása és hatásuk minősítése. . A makrokörnyezet elemzése elsősorban a nemzetgazdasági környezet vizsgálatára terjed ki. A vállalkozások üzleti tervezéséhez szükséges, hogy a működésük szempontjából releváns ország gazdasági és társadalmi helyzete általános alakulásával, trendjeivel és a vállalkozásra vonatkozó közvetlen hatásokkal kapcsolatban megfelelő információkkal bírjanak. Módszere a PEST (STEEP, PESTEL) elemzés. 4 fő elemet vizsgálunk ilyenkor: Politikai környezet, Gazdasági környezet, Társadalmi környezet, Technológiai környezet.(Jelen, T-, Nagy, B. Stratégia és Üzlettervezés, 2023)

3.1 Politikai környezet

A politikai környezet elemeit a kormányzati rendelkezések és politikai irányvonalak határozzák meg. Prepok János egyéni vállalkozó, viszont vonatkoznak rá a minimálbér illetve a diákmunka feltételei, ugyanis felvett engem magához diákmunkásként. Régen volt alkalmazottja, aki akkor minden hónapban egy fix fizetést kapott. A közúti közlekedési előírások mint például a fuvarozási engedély létfontosságú. A fuvarozási engedélyhez szükséges cégekivonat, megfelelő pénzügyi helyzet igazolása, szakmai alkalmasság, illetve forgalmi engedély. Az adózási illetve pénzügyi helyzetek szintén létfontosságúak, ugyanis ezek befolyásolják a nyereségét, illetve a pénzügyi stabilitását. Az egyéni vállalkozóknak három fajta adózási lehetőségük volt. A vállalkozói jövedelemadó, az átalányadó, és a KATA.

3.1.1 KATA

A KATA (kisadózó vállalkozások tételes adója) felső bevételi határa 12 millió forint volt. Főállású KATA-s vállalkozó havi 50.000 Ft adó fizetésére kötelezett, melyet a NAV által megadott számlaszámra kell utalni minden hónap 12. napjáig. A mellékállású KATA-s vállalkozók (azok, akik rendelkeznek 36 órát meghaladó bejelentett munkaviszonnyal) 25.000 Ft adó fizetésére kötelezettek. A KATA-s vállalkozók többsége az alanyi adómentességet választja, melynek felső bevételi határa évi 8 millió forint. Így lényegesen könnyebbé válik az adminisztráció, hiszen a számlákon nem kell feltüntetni az ÁFA mértékét, illetve nem kell

havonta áfabevallást készíteni. Az éves bevallás kitöltése alól azonban a KATA-s egyéni vállalkozó sem mentesül! Ez a bevallás valójában egy nyilatkozat a vállalkozás adott évben elért bevételéről. (Lakatos, M Adózás I. 2020)

Mivel a KATA adózási lehetőséget eltörölték, ezért 2 választási lehetőség maradt. A vállalkozói jövedelemadónál több tényező van, hogy mikor keletkezik a vállalkozónak adófizetési kötelezettsége. Az első tényező a vállalkozói kivét, amelynek a összege nulla is lehet, de adófizetési kötelezettség ebben az esetben is van. A második tényező a vállalkozói jövedelem, ahol a vállalkozói bevételekből levonjuk a vállalkozói költségeket. A harmadik tényező az adófizetés szempontjából a vállalkozói osztalékalap. Ez a vállalkozói jövedelem mínusz a megfizetett 9% adó, mely után 15% személyi jövedelemadót és 15,5% szociális hozzájárulási adót (szócho) kell megfizetni. A negyedik tényező pedig az iparüzési adó. Amennyiben a bevétel a 8 millió Ft-ot nem haladta meg, akkor választható egy kedvező adómegállapítási módszer, mely szerint az adó alapja a bevétel 80%-a.(mozaikkonyvelo.hu, 2021)

3.2 Gazdasági környezet

A gazdasági környezet döntően pénzügyi jellegű összetevőkből áll Az üzemanyagárak, járműfenntartási költségek és egyéb üzleti költségek alakulása jelentős hatással van a nyereség kialakulására, mivel saját maga fizeti ezeket a költségeket, és sajnos drága a jármű fenttartása, illetve egy tele tank üzemanyag is. Mivel János 1996-ban már fuvarozott, nagyon számított neki az üzemanyag ára. 1996-ban 110 és 120 ft/liter között mozgott az ár. A 2000-es évekre már 200-300 ft/liter között mozogtak az árak. A 2010-es években már 300-400 körül mozgott 1 liter üzemanyag. A mai napokban pedig már kétszer annyiba kerül az üzemanyag ára, minimum 600 forintért lehet tankolni a benzinkutakon.(net.jogtar.hu). Amikor a gazdaság teljesítménye csökken, akkor nagyon befolyásolja minden szállító munkáját, köztük Prepok Jánosét is, ugyanis ilyenkor csökken az igény, a kereslet erre a szolgáltatásra. Viszont ha a gazdaság jól teljesít, akkor a szállítóknak az kiváló, ugyanis ilyenkor pedig nő a kereslet a szállítók munkájára. Beruházásoknak számítanak a saját teherautók, az évek alatt több teherautóval is dolgozott. A Covid-19 vírusjárvány alatt Jánosnak megnőtt a kereslet a sporteszközök, otthoni szórakozáshoz áruk. Rengeteg futópadot, súlyokat, fekpadokat szállított ki a fogyasztóknak. Mivel a vírustól mindenki megijedt, és egyből el akartak kezdeni sportolni, egészségesen élni, ezért rendelt iszonyat mennyiségű ember sporteszközöket. Természetesen mivel még nyáron is

tartott a vírus tombolása, ezért az emberek nem akartak, nem mehettek el szabad strandokra, uszodákba, így megnőtt a medencék vétele. Jánosnak rengeteg medencét, medencéhez való eszközöket kellett kiszállítania. Ezzel szemben a plázákba való szállítás csökkent, ahova ruhákat szállított leginkább. Ez annak köszönhető, hogy nagyon kevés ember mozgult ki, pedig nyitva voltak a plázák. Tehát a szállítás a Covid idején összességében stagnált János számára.

3.3 Társadalmi környezet

Olyan szociális változások és társadalmi folyamatok, amelyek lényeges hatást gyakorolnak a fogyasztókra és a kereskedelmi tevékenységekre. Mivel János mindent szállít élelmiszereken kívül, így azokat a fogyasztókat, cégeket, áruházakat keresi, akiknek ki kell szállítani bútorokat, elektronikai eszközöket, ruhaneműket, akár veszélyes vegyi anyagokat, így a vásárlói elvárások és igények nagy befolyással vannak. Véleményem szerint a demográfiai változások nincsenek nagy hatással rá, ugyanis leginkább cégeknek szállít, így például lényegtelen hogy hány éves embernek szállít, mert nem azért szállít embereknek mert az illető túl idős lenne hogy el tudja intézni saját maga a bevásárlást. Nyelvi problémák nincsenek, ugyanis tud angolul, de leginkább magyarul beszélnek, ahova szállít, nagyrésztben azért mert csak Magyarországon belül szállít. A társadalmi változások következtében egyre nagyobb szerephez jut az egészséges életmód és a rendszeres mozgás, így nagyobb a kereslet a fitnesz technológiák iránt. (kiszervezettmarketing.hu, 2024)

3.4 Technológiai környezet

A technológia teljesen behálózta a mai üzleti világot. Érdekes honlapot csinálnia a cégnek, hogy könnyebben rátaláljanak a fogyasztók. A cégnek, akivel János le van szerződve, van honlapja, amit mindig fejlesztenek. A GPS rengeteg segítséget nyújt a fogyasztó címének megtalálására, illetve segít a lehető leggyorsabb úton eljutni oda. Szükséges cserélni a GPS-t időnként, mert egy idő után elavul, ezért érdemes mindig a legújabb gyártmányt megvenni belőle. János mindig ugyanahhoz az autószerelőhöz jár már nagyon régóta, ugyanis kiválóan és gyorsan megtudja szerelni a teherautóját, ha esetleg valami nem működne. Ráadásul mivel régóta ismerik egymást, ezért olcsóbban tudja kézhez kaparintani a legjobb minőségű alkatrészeket. Az elektromos és alternatív meghajtású járművek egyre nagyobb teret nyernek az iparágban. A fenntarthatósági előírások és az üzemanyagköltségek növekedése miatt egyre több vállalkozás vált ezekre a környezetbarát megoldásokra. Így személy szerint ajánlanám,

hogy ha lehetséges vegyen egy elektromos furgont/kis teherautót. Az adatelemzés segíthet az optimális útvonalak kiválasztásában, az üresjáratok minimalizálásában és az ügyfélkapcsolatok jobb kezelésében. (Philip K., Kevin L.K., Marketingmenedzsment 2012)

4 Prepok János egyéni vállalkozásának elhelyezkedése, története

A vállalkozás eleinte Pécelen kezdődött el, az Erkel Ferenc utca 11-ben. Pécel egy Pest Vármegyében elhelyezkedő kisváros, 17000 lakossal. Kifejezetten előnyös, hogy nagyon közel van Budapesthez, és könnyen el lehet jutni a fővárosba. A vállalkozás 2024-ig volt Pécelen, azóta elköltözött Budapestre, a 1171 Budapest, Perc utca 38-as szám alá. Ez a költözés előnyösebb volt, ugyanis ha Budapesten kap munkát, akkor közelebb van, illetve gyorsabban el tud jutni a címzetthez, mintha Pécelről menne. Ebben a házban is élünk a mai napig, de a vállalkozás elköltözött a Prepok Jánosnak nagy álma volt, hogy legyen egy vállalkozó, és már 1994-ben fontolgatta, hogy szeretne csinálni egy egyéni vállalkozást, de azon belül még pontosan nem tudta milyen téren helyezkedjen el. Még ugyanebben az évben volt egy próbálkozása a vállalkozás elindításával, de sajnos nem járt sikerrel. 2 év után, 1996-ban végül elindította vállalkozását, azon belül közúti szállítóként tevékenykedve. A vállalkozás a 2119 Pécel, Erkel Ferenc utca 11 szám alatt volt megtalálható az elindulástól kezdve 2024 januárjáig. Pécel egy kisváros Pest megyén belül, és elhelyezkedés szempontjából kiváló, ugyanis Budapest rendkívül közel van, és könnyen el lehet jutni oda. Habár Pécel kiváló helyen volt található, a vállalkozás átköltözött a 1171 Budapest, Perc utca 38-as szám alá. Költözésének oka az volt, hogy ha Budapesten kap munkát, akkor a lehető legkönnyebben eljusson a címre. Vállalkozásának kezdetén egy Opel Kadett Comboval fuvarozott, ekkor mégcsak autóalkatrészeket szállított, autószerelőknek, illetve autóalkatrészt forgalmazó boltoknak. Ekkor még a Start Autó alkatrész nagykereskedésnek fuvarozott 2 éven keresztül. Ezalatt a 2 év alatt rengeteget segített a cégnek, nagyon sok rendelés érkezett be hozzájuk. Sajnos a cég csak a saját érdekét nézte ezután, és amit János végzett munkát külsősként, helyette felvettek 2 embert akik nekik dolgoznak, adtak nekik autót is. Miután János elment a cégtől, rájött hogy kellene egy nagyobb furgon, hogy többet és mást is tudjon szállítani. Vett egy Peugeot Boxert, és leszerződött egy szállítmányozó céghez. Ennél a szállítmányozó cégnél sikeresen ment az üzlet, és kifejezetten sok munkát kapott János, ezért úgy döntött hogy alkalmazna egy embert maga mellé, aki segít szállítani. Ekkor még csak Budapesten szállított, de már így is soknak számított a munka. Vett egy Renault Master-t, a Peugeot mellé, amit az alkalmazottja vezetett. János Pesten, az alkalmazott pedig Budán szállított a mindennapokban. Az alkalmazott 3 évig dolgozott nála, azután közös megegyezés alapján már nem volt János alkalmazottja. Ekkor eladta a Peugeot Boxert, illetve a Renault mastert is, és vett egy Peugeot Boxert, de zártdobozos,

magasabb teherautó volt mint az előző. Azért vette ezt a teherautót, mert tudta, hogy így több munkát fog kapni, illetve plusz munkákat is kapni fog, illetve nagyobb fuvardíjat. Addig maradt a cégnél, amíg a 2 tulajdonos szét nem vált, és az egyik tulajdonos csinált egy új céget, aki áthívta az ő cégjéhez nagyobb fizetésért. Miután átment a másik céghez, eladta a Peugeot Boxert, és vett egy Citroen Jumpert, ami szintén egy zárható dobozos kis teherautó. Ezek után elvégzett egy tanfolyamot, ami által szállíthatott veszélyes kémiai vegyszereket, veszélyes anyagokat. Több tonnányi árut tudott szállítani a teherautójával, ennek köszönhetően sok munkát is kapott. Magyarország egész területére szállított. Ha Pesten volt fuvar, akkor kevesebb, ha vidéken akkor több volt a fizetés. Élelmiszereken kívül mindent szállít a mai napig, ugyanúgy a Citroen Jumperrel.

4.1 Tulajdonosi szerkezet

Az egyéni vállalkozóknál ez a szerkezet teljesen különbözik a nagyobb vállalatokénál, cégeknél. Természetesen az egyéni vállalkozóknál jóval egyszerűbb, illetve kevésbé bonyolult, mint a nagyvállalatoknál, cégeknél. Mint minden egyéni vállalkozásnál, itt is egy tulajdonos van, akié az egész vállalkozás. Ez azt jelentené, hogy János irányítja a vállalkozását, ő hoz meg minden döntést a vállalkozással kapcsolatban, illetve ő visel minden kockázatot illetve felelősséget. Ez nem teljesen így van, ugyanis le van szerződve egy céghez akik adják neki a munkát. Tehát ő nem dönti el hogy hova visz árut és hova nem, de azt saját maga dönti el hogy melyik helyre hányra fog menni. Természetesen ő dönthet a vállalkozás jövőjéről, és arról is, hogy milyen stratégiákat alkalmaz. Minden gazdasági kockázat is rajta múlik, de cserében minden nyereség illetve jövedelem az ő számára érkezik, amit felhasználhat akár a vállalkozásának fejlesztésére. Ha nem lenne leszerződve a céghez, akkor tényleg mindenről neki kéne döntenie, mindenért neki kellene felelnie. Az egyéni vállalkozó továbbra is teljes mértékben tulajdonában áll a vállalkozásnak és az általa végzett tevékenységeknek. A le szerződött kapcsolat nem változtat az egyéni vállalkozó tulajdoni részén. A le szerződött kapcsolat révén az egyéni vállalkozó munkát végez a céggel, amelynek eredményeként fizetséget kap. Ez a kapcsolat gyakran a munkavégzésre és a szolgáltatások nyújtására korlátozódik, és nem vonatkozik a vállalkozás tulajdonjogára vagy irányítására. A le szerződött kapcsolat általában kölcsönös megállapodásokon és feltételeken alapul, amelyeket mind az egyéni vállalkozó, mind a szerződött cég elfogad. Ezek a feltételek tartalmazhatják a munkavégzés módját, a fizetési feltételeket, a szolgáltatások minőségét és az együttműködés időtartamát. Az egyéni vállalkozó továbbra is teljes mértékben felelős a vállalkozása

tevékenységeiért, beleértve az esetleges károkat vagy kötelezettségeket. A le szerződött kapcsolat nem változtatja meg az egyéni vállalkozó és a vállalkozása közötti jogi kapcsolatokat. (veszpremikamara.hu).

4.2 Szervezeti felépítés

Az egyéni vállalkozóknak nincs hagyományos értelemben vett szervezeti felépítésük, mint például a nagyobb vállalatoknak. Az egyéni vállalkozásokban az egyetlen tulajdonos (az egyéni vállalkozó) felelős minden üzleti döntés meghozataláért és az összes napi üzleti tevékenység irányításáért. Ez viszont Jánosnál nem teljesen így van, ugyanis le van szerződve egy céghez. A szervezet hierarchiája ugyanúgy egészen egyszerű. Az egyéni vállalkozó továbbra is a vállalkozás tulajdonosa és vezetője marad. Ő felelős minden üzleti döntés meghozataláért és a napi működés irányításáért, valamint a kapcsolattartásért és az együttműködésért a szerződött céggel. a vállalkozás a partner vagy megbízó, amellyel az egyéni vállalkozó szerződött. A szerződött cég felelős lehet a fuvarozási megbízások biztosításáért, az ütemtervek koordinálásáért és a fizetésekért. A szerződött cégnek nagy szerepe van a hierarchiában, ugyanis ők adják a munkát. János szempontjából is így van, János függ a cégtől, ugyanis ők adják neki a munkát, amit neki el kell végeznie ha pénzt szeretne keresni. Mivel én Jánosnak dolgozok, így én János és a cég között helyezkedek el. Amit a cég mond, nekem el kell mondanom Jánosnak, legyen szó munkáról, fizetésről, árukról. **Kommunikációs csatorna:** A cég, János és köztem a kommunikációs csatorna többféleképpen néz ki. A legtöbbször én tartom a kapcsolatot a céggel, tőlük kapom az információkat, hogy Jánosnak hova kell árut szállítania, az áru mennyiségéről, a fizetésről. Legtöbbször telefonon beszélek a céggel, de van olyan is hogy e-mailen tartjuk a kapcsolatot. Ők céges telefonról beszélnek, én sajáttal. János és a cég is kapcsolatban van természetesen, ők is szintén telefonon, illetve e-mailen kommunikálnak. Én és János telefonon, illetve munka előtt vagy után személyesen megbeszéljük a következő napi teendőket, illetve hogy hova, hányra kell kiszállítania az árut. (Chikán, A. Vállalatgazdaságtan 2020)

4.3 Társadalmi szerepvállalás

Önkéntes munka János szokott önként munkákat vállalni, nagyrészt akkor amikor a környéken élő szegényebb embereknek el kell szállítani bútort, alkatrészeket, stb. Volt olyan többször is, hogy elköltöztek az emberek, és János a teherautóval vitte a bútorait, ruháikat, eszközeiket a házhoz. Közeli ismerőseinknek szintén ingyen segít, ha ilyen dologról van szó.

Környezetvédelem

Korábban a természettel kapcsolatos nézetek nem voltak etikai természetűek: a felvilágosodás filozófusai a rendet és a kauzális viszonyokat keresték a természet működésében. A környezet védelmének kiemelt területe nem csupán a korlátos erőforrások vagy a növényvilág természetes rendjének védelme, hanem az állatok jogainak kérdése. A környezetvédelem rendkívül fontos szerepet játszik minden iparágban, ideértve a közúti fuvarozást is. A közúti fuvarozás egyik legnagyobb környezeti hatása a károsanyag-kibocsátás és a levegőszennyezés. A környezetvédelmi intézkedések segíthetnek csökkenteni ezen hatásokat, ezáltal hozzájárulva a levegőminőség javításához és a környezeti fenyegetések csökkentéséhez. A fenntartható üzleti gyakorlatok bevezetése a közúti fuvarozásban hozzájárulhat a hosszú távú fenntarthatósághoz. A fenntartható üzemanyagok használata, a hatékonyabb üzleti folyamatok és az alacsony kibocsátású járművek bevezetése mind olyan intézkedések, amelyek hozzájárulnak a közúti fuvarozás fenntarthatóságához. A környezetvédelmi intézkedések gyakran együtt járnak az üzleti hatékonyság növelésével és az üzemeltetési költségek csökkentésével. Például az alacsonyabb üzemanyag-fogyasztású járművek használata hosszú távon csökkentheti az üzemanyagköltségeket, ami jelentős megtakarítást eredményezhet. A környezetvédelmi előírásoknak való megfelelés kulcsfontosságú a közúti fuvarozás számára. Azok a vállalkozások, amelyek nem tartják be ezeket az előírásokat, komoly büntetéseket kockáztatnak, és hosszú távon veszélyeztethetik az üzleti tevékenységet. A környezetvédelmi szempontoknak való megfelelés és azon túlmutató kezdeményezések segíthetnek a közúti fuvarozóknak abban, hogy megbízható és hiteles vállalatokká váljanak az ügyfelek és a közösség számára. Ez javíthatja az üzleti imázsot és növelheti az ügyfélhűséget. A környezetvédelemmel való foglalkozás nemcsak az üzleti érdekeket szolgálja, hanem az általános társadalmi felelősségvállalás része is. A közúti fuvarozók, akik aktívan részt vesznek a környezetvédelmi kezdeményezésekben, pozitív hatást gyakorolhatnak a társadalomra és a környezetre. János igyekszik úgy vezetni, hogy a lehető legkevesebb üzemanyagot fogyassza a teherautó, amivel csökkenteni tudja a káros anyagok kibocsátását. Szemetelni egyáltalán nem szokott, ha marad csomagolóanyag a teherautóban, vagy olyan dolog ami nem kell neki, nem a

természetbe dobja el, hanem mindig keres egy kukát, amibe ki tudja dobni. (Braun, R. Vállalati Társadalmi Felelősségvállalás, 2011)

Környezetvédelmi tanúsítvány:

A cégnek, akivel János le van szerződve, van ISO 14001 Környezetközpontú Irányítási Rendszere. Fontos a biztos partneri kapcsolatokhoz, hiszen a partnerekben erősíti az együttműködést, hogy tudatosan, felelősen és a környezeti tényezők figyelembevételével működik a vállalat. A környezeti terhelés csökkentése, a környezettudatos működés napjainkban már felelős vállalati működés alapját képezi. Az ISO 14001 tanúsítás megléte pozitív benyomást kelt a környezetvédelmi hatóságok számára is. A vevők, ügyfelek és a beszállítók felé a vállalkozás megítélése javul az ISO 14001 tanúsítás meglétével. A közvetlen és a tág környezet megítélése szintén javul egy ilyen tanúsítás meglétével, így biztosítva a hosszú távú sikeres működést. (ISO-tanustas.hu, 2021)

4.4 János tevékenységei

János egyéni vállalkozó közúti fuvarozó, így neki a termékének, szolgáltatásának a szállítás számít. Tevékenységének is az áruk szállítása számít. Tevékenységnek számít az áru felvétele, illetve leszállítása is. Feladatának számít a rakomány rakodása is, de János általában kap segítséget az ott dolgozó emberektől, főleg ha nehéz súlyról van szó. Tevékenységének számított Jánosnak a könyvelés, fuvarlevelek kitöltése, útvonal megtervezése, kapcsolattartás a céggel, akivel le van szerződve, de amióta Jánosnak dolgozok, azóta én végzem ezeket a feladatokat. Az ügyfelekkel is ő tartotta a kapcsolatot, hogy hányra megy hozzájuk, illetve hogy esetleg korábban, vagy kicsit késve ér oda hozzájuk. Ezt a mai napig is ő csinálja, ugyanis én nem tudom mindig nyomon követni, hogy János éppen hol jár. János engem mindig ellát tanácsokkal, rengeteg tapasztalata van, hamarosan 30 éve van benne a szakmában, és előszeretettel segít nekem, és másoknak is akik szeretnének belekezdeni egy egyéni vállalkozásba, azon belül fuvarozóként.

4.5 János vállalkozásának piaci teljesítménye, bevétele az elmúlt 3 évről

4.5.1 Egyéni vállalkozók bevétele

Logikus, hogy aki egyéni vállalkozó tulajdonképpen önmagát foglalkoztatja. Ezért a bevételeiből úgymond kivett összeg, kvázi mintegy fizetés funkcionál. Ennek nagysága rajta múlik. Ezután adó fizetésére köteles, mint munkáltató. De itt már a jogalkotó meghatározza mi az a minimum, ami után járulékokat (TB) kell fizetnie, ha főállású egyéni vállalkozó, azaz nincs másik legalább 36 órás jogviszonya. Ennek indoka, hogy mindenki biztosított legyen és fizessen járulékot, aki dolgozik. Ha valahol már fizet járulékokat, akkor csak tényleges kivét után kell ezeket megfizetni. Az egyéni vállalkozó minimum járulékfizetése (2014-ben): A 27 %-os SZOHA minimális alapja a minimálbér 112,5 %-a (114.188.-Ft, illetve a garantált bérminimum 112,5 %-a (132.750.-Ft.). A 10 %-os nyugdíjjárulék alapja a minimálbér (101.500.-Ft), illetve a garantált bérminimum (118.000.-Ft.). A 8,5 % (4 + 3 + 1,5) %-os egészségbiztosítási és munkaerő-piaci járulék minimális alapja a minimálbér 150 %-a, (152.250.-Ft.) illetve a garantált bérminimum 150 % a (177.000.-Ft.) . A vállalkozói kivét így tulajdonképpen a vállalkozás szempontjából költség, a magánszemély szempontjából bevétel, jövedelem, és ezért magánszemélyek jövedelemadója, azaz SZJA terheli./16%/ Ezt a már adózott jövedelmet, mint magánszemély szerzi meg és vallja be az egyéni vállalkozó.(vallalkozo.info)

4.5.2 János bevételébe az alábbiak számítanak bele

János bevételének 1/3-a az üzemanyagra megy el, 1/3-a az egyéb költségekre, tehát a teherautó szervizelése, áru levételéhez eszközök, és a maradék 1/3-ad a profit. Tehát tegyük fel hogy János keresett 900 000ft-ot bruttóban, akkor 300 000 forint az üzemanyag kifizetése, 300 000 forint az autó javítása, szervizelése, és 300 000 forint a profit.

4.8.1 2021:

2021-ben Jánosnak a km díja 200ft/km+ÁFA volt, amikor vidékre ment, amikor Pestre ment akkor a napidíj 40 000ft volt János számára. Mivel ebben az időszakban tombolt a Covid-19 járvány, arra lehetett számítani, hogy János munkája nagyon le fog csökkenni. A Covid előtt autóalkatrészeket, autókhoz kiegészítőket szállított gyárakba, boltokba. Sajnálatos módon ekkor nagyon elfogyott a munka, mert nem rendeltek a gyárak alkatrészeket tőlük. A cég, akivel János le van szerződve, talált egy kiváló megoldást, és medencéket, illetve edzéshez súlyokat kezdtek el szállítani. Tehát a 2021-es évben János munkája se nem csökkent, se nem nőtt, tehát stagnált. 1 hónapban átlagosan 7000 kilométert vezetett le vidékre, és 4-szer járt Pesten. Tehát az 1 hónapban keresett pénz úgy jön ki, hogy a 7000 kilométert megszorozzuk a 200ft/km+ÁFÁval, illetve 4-szer megszorozzuk a 40 000 ft-ot. A 200ft/km+ÁFA az 254 forintnak felel meg, tehát $7000 \cdot 254 = 1\,778\,000$ ft + $40\,000 \cdot 4 = 160\,000$ ft = $1\,938\,000$ ft. Ebből kell venni az üzemanyagot ami az 1/3-a lesz. Ez azt jelenti hogy 646 000ft az üzemanyag, 646 000ft a javítás a teherautóra, és 646 000 ft az 1 hónapos profit is.

4.5.3 2022:

2022-ben János bevétele ugyan az volt havonta, mint 2022-ben ugyanis stagnált a leszerződött cég, nem volt se több munka, se kevesebb munka. Ekkor már a medencék, edzős felszerelések helyett visszatértek a régi árukhoz. Tehát így maradt a 646 000 ft üzemanyag, a 646 000 ft javítás, és a 646 000 ft profit 1 hónapra.

4.5.4 2023:

2023-ban egy kicsit megemelkedett a fizetés, és több lett a munka is. 1 hónapban 8000 km-t tett meg+ 3 Pestet ment összesen a hónapban, ami ugyanúgy 40 000ft napidíj volt. A kilométerdíj

220ft+ÁFA lett, ami 279,4 forintnak felel meg. Az 1 hónapos bevételhez a 8000 kilométert meg kell szorozni 279,4-el, illetve hozzá kell adni a 3-szor 40 000ft-ot. Tehát $8000 \cdot 279,4 = 2\,235\,200\text{ft} + 120\,000\text{ft} = 2\,355\,200\text{ft}$. Így az jön ki, hogy 2023-ban 1 hónapban 785 066 ft volt az üzemanyag, a javítás szintén 785 066 ft volt, és a profit is 785 066 ft volt. Növekedett a kilométerdíj, ugyanis nőtt az üzemanyagár, illetve a jármű költségei is nőttek.

5 4P Modell



1. ábra 4P modell kép, forrás: <https://360-marketing.hu/>

A klasszikus marketing mix a 4P modellel egyenlő. Ezt használták elsőként a vállalati marketingtevékenység modellezésére. A 4P elemei a következők: Product (termék, termékpolitika), Price (ár, árpolitika), Place (értékesítés helye, értékesítési politika), Promotion (promóció, eladásösztönzési politika). (marketingblogger.hu, 2023)

5.1 Termék

A termék adja a szilárd alapot. A termék nem csak fizikai lehet, vannak infotermékek, és a szolgáltatás is termék. Minden terméknek számít, amit az emberek képesek és hajlandók megvásárolni, bármi ami kielégíti a fogyasztói és vásárlói igényeket. Mivel a termék lehet szolgáltatás is, ezért János termékének az áruszállítás és a szállítmányozás számít. Rengeteg fajta árut, terméket szállít, az élelmiszereken kívül mindent. A szállítást lehet fejleszteni, például a technológiai fejlesztések, a folyamattervezés, az ügyfélszolgáltatások fejlesztésével. Ezek fejlesztésével gyorsan, időben, a termék megsérülése nélkül tud eljutni a szállító a fogyasztóhoz. Fontos, hogy a vállalkozás megbízható és hatékony szállítási szolgáltatást nyújtson, amely megfelel az ügyfelek elvárásainak és igényeinek. Vannak kérdéskörök, amiket tisztázni kell a termékfejlesztés során. A termék funkciója, dizájnya, jellemzői. A termék

csomagolása, címkézése. Technológia, tartozékok, illetve kiegészítők. A termék garanciája, szavatossága. Termékéletrajz (bevezetés, növekedés, érettség, hanyatlás) (marketingblogger.hu, 2023)

5.2 Ár

”Ha nem veszik a termékem, vigyem le az árát, hogy ne kelljen kidobnom? De ezzel nem szoktatom rá a vevőimet az alacsony árakra?”(360 marketing.hu)

Az ár azt jelenti, amit a fogyasztónak ki kell fizetnie a termékért. Mindig azt az ideális árat kell meghatározni, amit a vásárlók hajlandók és képesek kifizetni a termék birtoklásáért. Az árazás stratégiája a közúti fuvarozási vállalkozásban lehetővé teszi a vállalkozás számára, hogy versenyképes maradjon a piacon. Véges anyagi források esetén ugyanis a mi termékünkért cserébe egy másik termékről fognak lemondani. Az árakat általában befolyásolja a szállított áruk jellege, a távolság, az üzemanyagárak és a piaci verseny. Mivel nem János határozza meg az árakat, az árak meghatározása nem rajta múlik. Az árakat a cég határozza meg, amit természetesen János tudtára adnak, hogy mennyit kell fizetnie a fogyasztónak. Természetesen itt is vannak kérdéskörök, amiket tisztázni kell. Az első az árstratégia. A kiskereskedelmi és a nagykereskedelmi árak. A viszonteladók jutaléka. Kedvezmények, árengedmények és akciók. Fizetési feltételek, és egyéb fizetési módok.

5.3 Hely

A hely azonosítása és kiválasztása kulcsfontosságú a közúti fuvarozási vállalkozás számára. Az értékesítés helyénél a termékelhelyezést kell meghatározni stratégiai szinten. A vállalkozásnak hatékonyan kell kezelnie az árutermelő helyekről a célpiacokra irányuló szállításokat, hogy időben és költséghatékonyan juttassák el az árukat az ügyfelekhez. Ennél a pontnál kell eljuttatni a termékeket a vásárlókhoz. Pontosan meg kell tervezni, hogy a terméket milyen úton és milyen módon juttatjuk el a vásárlókhoz. Jánosnak meg kell terveznie, hogy hogyan, milyen útvonalon juttatja el a terméket a fogyasztóhoz. Az értékesítés helyét meghatározza a közvetlen vagy közvetett piac, a földrajzi eloszlás, a területi lefedettség, az értékesítők jellemzői és feltételei, a szükséges és az optimális készlet, a választék, a tárolókapacitás, a logisztika, a szállítmányozás. Az értékesítés helye lehet akár egy honlap, egy webshop is. Ezért nem mindegy, hogy az oldalunk milyen hangulatot áraszt magából, hogy a vásárlási folyamat

menyire egyszerű, gyors, kompkat. Egy, a vásárlási folyamatban elakadt, felbosszantott vásárlónál ugyanis nem létezik rosszabb.(360 marketing.hu)

5.4 Promóció

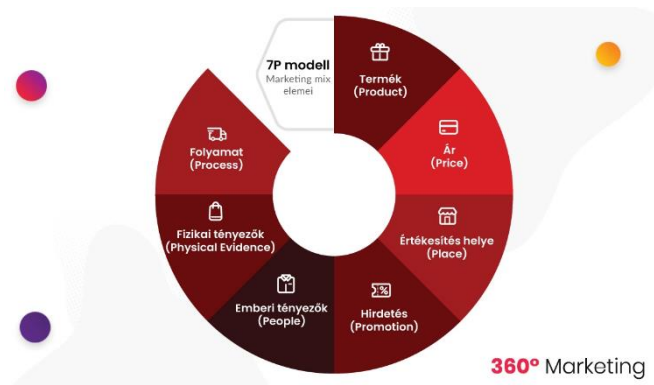
„Chaplin ugyan akrobatikusabb volt a filmjeiben, nekem viszont sokkal jobb a dumám.”(Woody Allen)

„Az autó, ami tovább marad ronda”(Volkswagen) Ez volt a Volkswagen hirdetése a 70-es években a Bogár nevezetű autójukról.

„Egy íz, amit naponta kétszer gyűlölni fogsz!”(Listerine) Ezzel a mondattal győzte le a Listerine a Scope szájvizet.

Két fő kérdés: Miért pont téged válasszon valaki? Miért pont a cégednek adja a pénzét, az idejét az a valaki? Hirdetés nélkül nincs siker. Ez az a terület, ahol a legtöbb bátorságra van szüksége egy vállalkozásnak, máskülönben örökre megmarad a „Jó termékük van, de alig ismerik” kategóriában. A hirdetés, a PR, a promóció tehát arra szolgál, ha valamiben nagyon jó a márkád, terméked, szolgáltatásod, akkor felületet ad a bizonyításra. A promóciós tevékenységek segítenek a közúti fuvarozási vállalkozásnak abban, hogy növelje láthatóságát a piacon és elérje az ügyfeleket. Ez magában foglalhatja az online és offline marketingtevékenységeket, például weboldalakat, hirdetéseket, szórólapokat, szakmai kiállításokon és rendezvényeken való részvételt, valamint közösségi média jelenlétet. Az eladásösztönzéshez tartozik minden marketingtevékenység az offline marketing eszközöktől egészen az online vagy digitális eszközökig. Azokat a marketing üzeneteket kell meghatározni a marketing kommunikációs eszközök segítségével, amelyekkel meg szeretnénk szólítani a potenciális vásárlókat és fogyasztókat. Ebben a lépésben kell összeállítani az úgynevezett promóciós mixet.(360 marketing.hu)

6 7P modell



2. ábra 7P modell forrás: <https://360-marketing.hu/>

A szolgáltatásmarketing jelentős fejlődésen ment keresztül az elmúlt időszakban. A szakemberek rájöttek, hogy a 4P modell kapcsán a szolgáltatásokra vonatkozó jellemzőkkel is számolniuk kell, így kiegészítették még 3P-vel az eredeti koncepciót. Így a 4P-ből 7P lett. A 3 új kiegészítő P a következő: People (emberi tényezők), Physical Evidence (fizikai tényezők), Process (folyamat). (marketingblogger.hu)

6.1 Emberi tényezők

„Ahol találsz egy embert, ott lehetőséget is találsz a kedvességre.”(Seneca)

A személyzet az egyik legfontosabb tényező egy közúti fuvarozási vállalkozás sikerében. Ez magában foglalja az egyéni vállalkozót, az alkalmazottakat és minden olyan személyt, aki közvetlenül vagy közvetve részt vesz a vállalkozás működtetésében és a szolgáltatásnyújtásban. Fontos, hogy a személyzet jól képzett és motivált legyen, és képes legyen hatékonyan kezelni az ügyfelekkel és a szállításokkal kapcsolatos feladatokat. A termékek és a szolgáltatások sikerességét így a vállalatokét is nagymértékben befolyásolja a humán erőforrása, azaz hogy pontosan kik is dolgoznak az adott vállalatnál. A vállalatot, a “márkát” a munkavállalók testesítik meg a vásárlónak. Ennélfogva az értékesítést végzők felelőssége hatalmas a marketingben. A HR(human resources) a szolgáltatás központú marketing részévé vált, melynek területei és feladatai többek között: munkaerő toborzás, betanítás, továbbképzés, vevőszolgálat, panaszkezelés. János ugyebár egyéni vállalkozó, így neki nem kell foglalkoznia az emberi tényezőkkel. Habár régen volt alkalmazottja, akkor természetesen figyelembe vette hogy akit felvesz magához, miben, mennyit, hogyan tud neki segíteni. A szakmai gyakorlat ideje alatt én segíték Jánosnak a feladatok elvégzésében, és mivel

tudja hogy miket tanultam az egyetemen, így gondolta hogy tudok neki segíteni a logisztikai részekben, könyvelésen, stb. (360 marketing.hu)

6.2 Fizikai tényezők

A fizikai tényezők azok az elemek, amelyek a vásárláskor vagy fogyasztáskor érik a vásárlókat. Tehát elsősorban azok az elemek, amiket az érzékszerveinkkel érzékelünk. Ilyen tényezők a berendezések, például bútorok, dizájn. A kiraktrendezés, az üzlet megjelenése kívülből, a hőmérséklet, a zene, a kollégák öltözéke, a termékek érinthetősége, kipróbálása mind-mind befolyással vannak a vásárlási folyamatokra. Döntő tényező lehet akár az is, hogy egy Instagram profil állandó megjelenést kapjon, például a posztokhoz tartozó fotók hasonló színeket, formákat használjon. Az üzletekben pedig úgy kell összeállítani a vásárlási élményt, hogy az a vevő öt érzékszervéből (látás, szaglás, hallás, tapintás, ízlelés) legalább négyre hasson. Mivel János szállít, így nem sokmindent tud tenni a fizikai tényezőkkel, de például ha szépen lemosott teherautóval szállítja ki az árut, illetve minden feltétel megegyezik a teherautóval szemben amire az emberek várnak, akkor sikeres a fizikai tényezők teljesítése. A fuvarozók munkaruházata és megjelenése szintén fontos fizikai bizonyíték. Az egyenruha tiszta és rendezett megjelenése növeli a profizmus és megbízhatóság érzetét az ügyfelek szemében. Jánosnak nem kell egyenruhában szállítania, de normális, tiszta öltözetben szállít, nem pedig itthoni öltözetben. (360 marketing.hu)

6.3 Folyamat

”Mi a könnyebb? Felmászni annak a létrának a tetejére, amelynek minden foka megvan, vagy azt megmászni, amelyikből több elem is hiányzik?”(<https://360-marketing.hu/>)

Folyamat hiányában egy cég olyan, mintha térkép vagy GPS nélkül akarnánk eljutni egy olyan helyre, ahol előtte még sosem jártunk. A folyamat mutatja meg, hogy milyen lépések (marketing és üzleti döntések) során elégtettük ki (vagy sem) a vásárlók igényeit. A vállalkozás minden olyan fizikai eleme, amely közvetlenül befolyásolja az ügyfél élményét és véleményét. Ez magában foglalja a járművek és felszerelések állapotát, a raktárak és terminálok kinézetét és tisztaságát, valamint az egyéb kapcsolódó berendezéseket és eszközöket. Fontos hogy megfelelőek legyenek annak érdekében, hogy bizalmat és megbízhatóságot sugározzanak az ügyfelek felé. A folyamatok az üzleti tevékenységek során követett lépések és eljárások. Ez

magában foglalja az árutermelő helyekről való átvételtől és raktározástól kezdve a szállítási útvonalak tervezésén és végrehajtásán át az áruk kézbesítéséig. Fontos, hogy a folyamatok hatékonyak és jól megtervezettek legyenek annak érdekében, hogy minimalizálják a késéseket és problémákat a szállítási folyamatokban. A folyamattervezés többek között magába foglalja a következőket: Standardizált munkafolyamatok, hibák, kritikus pontok feltérképezése, kijavítása, a szolgáltatás teljesítményének monitorozása, teljesítménymutatók meghatározása (KPI mérése). Jánosnak figyelnie kell, hogy hogyan tervezi meg a fuvar útját, hogyan tud minél pontosabban odaérni a címre. Ha esetleg hibázik, ki tudja javítani, tanul a hibáiból.

7 Állandó piaci partner előnyei, hátrányai

Habár János egyéni vállalkozó, és az egyéni vállalkozók mindent maguk csinálnak, magukért felelnek, János le van szerződve egy céggel, így egy kis teher le van véve a válláról.

Természetesen sok előnye van annak, hogy le van szerződve egy céggel. Stabil bevételi forrást és biztonságot élvez, mivel rendszeres megbízásokat és munkát kap a szerződött cég részéről. János minden nap kap munkát, így soha nem kell azon aggódnia, hogy napok, esetleg hetek maradnának ki munka nélkül. Bár biztosítja a stabil munkát és bevételeket, de korlátozhatja az egyéni vállalkozó függetlenségét és szabadságát a fuvarozás során. A szerződött cég által meghatározott szabályoknak és előírásoknak kell megfelelni. A cégtől általában közvetlen támogatást és irányítást kap a szállítási folyamatok során, ami segíthet a feladatok és tevékenységek hatékonyabb végrehajtásában. Támogatást és infrastruktúrát nyújtanak a fuvarozóknak, például járműpark, raktárak, karbantartás és logisztikai támogatás formájában. Jánosnak meg van határozva egy raktár, ahonnan felveszi az árukat vagy leadja azokat. Ez segíthet a vállalkozás hatékonyabb működtetésében és a szolgáltatás minőségének javításában. A szerződött fuvarozóknak gyakran közvetlen kapcsolatuk van a céggel, amely megbízta őket. Jánosnál teljes mértékben közvetlen a kapcsolat, ugyanis ameddig én nem dolgoztam nála, ő tartotta a kapcsolatot minden nap a céggel, illetve ismeri személyesen a cég tulajdonosát is. Ez lehetővé teszi az azonnali kommunikációt és a problémák gyors megoldását, ami hozzájárulhat az ügyfél elégedettségéhez és a hosszú távú üzleti kapcsolatok kialakításához. Vannak vevők, akik mindig ettől a cégtől rendelnek/hozatnak árut, mert kifejezetten megbízhatóak. János többször is járt ugyan annál a fogyasztónál, akiket megismert az évek alatt, és pozitív véleményt tudnak róla mondani. A le szerződött fuvarozóknak általában nem kell keresniük új megbízásokat vagy ügyfeleket, ami időt és erőforrásokat takaríthat meg. Emellett a céggel való szoros együttműködés lehetővé teszi a hatékonyabb munkavégzést és költségkontrollt.

Amikor egy fuvarozó le van szerződve egyetlen céggel, függőség alakulhat ki az adott cég megrendeléseitől. Ha a cég megváltoztatja az igényeit vagy megszünteti a szerződést, az komoly hatással lehet a fuvarozó bevételeire és üzletmenetére. Ha megszünteti a szerződést, akkor a vállalkozónak vagy új céget kell keresnie akivel le tudna szerződni, vagy pedig úgy fog dolgozni, hogy nincs leszerződve céggel. A szerződés aláírása és a szoros kapcsolat egyetlen

céggel korlátozhatja a fuvarozó rugalmasságát más ügyfelekkel való együttműködés során. Ha egy másik ügyféllel szeretne dolgozni, akkor a szerződéses kötelezettségek miatt nehézségekbe ütközhet. A le szerződött kapcsolat lehetőségeket kínál a folyamatos munkavégzésre és stabil bevételekre, azonban az árak és feltételek megállapodása a cég által meghatározott lehet, és nem mindig kedvező a fuvarozó számára. gy fuvarozó le van kötve a cég által meghatározott mennyiségű és típusú szállítási feladatokra. Ez korlátozhatja a fuvarozó képességét arra, hogy más típusú vagy nagyobb mennyiségű munkát vállaljon, amelynek eredményeként lehetőségei kibővítésére korlátozottak lehetnek. Ha egy fuvarozó kizárólag egy céghez van kötve, akkor a versenyhelyzete más fuvarozókkal szemben korlátozott lehet. Ez lehet, hogy megnehezíti az új ügyfelek szerzését vagy a piaci részesedés növelését. János szempontjából is volt, hogy a felsorolt hátrányok közül valamelyik meg is történt, nem is egyszer.

8 Piaci önállóság előnyei, hátrányai

Első előnyként a függetlenséget, és a rugalmasságot említeném meg, ugyanis a le nem szerződött fuvarozók nagyobb szabadságot élveznek az üzleti döntések meghozatalában és a munka szervezésében. Nem kötelesek egyetlen céghez kötődni, ami lehetővé teszi számukra, hogy különböző ügyfelekkel és piaci lehetőségekkel dolgozzanak. János ebben az esetben áttérhetne más témákra is a vállalkozásában, vagy akár ki is bővíthetné. Ő dönthetné el hogy melyik ügyfélhez menne szívesen, vagy akár vissza is tudna mondani ügyfeleket. Második előnyként a nagyobb piaci nyitottságot és versenyképességet mondanám. Több lehetőségük van piaci nyitottságuk és versenyképességük növelésére. Képesek különböző ügyfelekkel és iparági szereplőkkel együttműködni, és rugalmasabban reagálni a piaci változásokra. Előny lenne a választási lehetőség is, ugyanis a le nem szerződött fuvarozók akármikor változtathatnak a vállalkozásukon, esetleg befejezhetik. Tudnak többféle iparágban tevékenykedni, és ha sok ajánlat jön be a fuvarozónak, akkor nem a cég fogja meghatározni hogy kinek mikor szállíthat ki, illetve hogy mennyiért.

Hátrányként mindenképpen a bizonytalanság és a kockázat a legemlítésreméltóbb. Ha János felbontaná a szerződésüket, és független szeretne lenni, akkor ez a veszély fent állna neki, ugyanis nincsen weboldala, nem ismert fuvarozó, így elég kockázatos lenne. Ennek ellenére vannak kapcsolatai, így akár fel tudná venni a versenyt a többi fuvarozóval. Az a fuvarozó, aki nincsen leszerződve egy céggel, annak nincsen garantált munkája, nincsen garantált bevétele se. Gyakran ki vannak téve a piaci bizonytalanságoknak és kockázatoknak. A munka és a bevétel ingadozása miatt nehezebben tervezhetik előre az üzleti tevékenységeket. Nehezebb hosszú távú és stabil ügyfélkapcsolatokat kialakítani, mivel gyakran csak egyszeri vagy rövid távú megbízásokat kapnak. Ez csökkentheti az ügyfélhűséget és a visszatérő üzleti lehetőségeket. Több időt és energiát kell fordítaniuk az ügyfelekkel és projektekkel való kapcsolattartásra, valamint a munka és a számlázás adminisztrációjára. Ez növelheti az adminisztratív terheket és költségeket.

9 Szakmai gyakorlat során szerzett képességek

Szakmai gyakorlatom során rengeteg új képességet, készséget tanultam, ismertem meg. Megismertem, illetve megértettem a raktározási és szállítmányozási folyamatokat, beleértve az áruk átvételét, tárolását, csomagolását és azok szállítását a célcímre. Ellátogattam a raktárba ahova János jár megpakolni, és ott elmagyarázták hogy mit dolgoznak a raktárosok, hogyan, és hogy milyen fontos szerepük van a logisztikában. Megtanultam hogyan kell kezelni a fuvarleveleket, szállítási dokumentumokat, illetve egyéb adminisztratív feladatokat. Elő tudok készíteni iratokat, kitölteni, illetve nyomon is tudom követni azokat. Tudok tervezni útvonalakat aszerint, hogy figyelembe veszem a szállítmány jellegét, a célállomást és az aktuális forgalmi viszonyokat, ezzel megkönnyítve János munkáját. Tanulmányoztam a közúti szállítmányozási és fuvarozási szabályozásokat, beleértve a gépjárművezetésre vonatkozó előírásokat, a biztonsági előírásokat és a rakománykezelési szabályokat. Véleményem szerint ezek jól jöhetnek még a jövőben. Megtanultam kiválóan kommunikálni az ügyfelekkel illetve a céggel akivel János le van szerződve. Belátást kaptam a gépjárművek(teherautók) kezelésébe és karbantartásába, beleértve azok ellenőrzését, karbantartását és szervizelését a biztonságos és hatékony működés érdekében, illetve hogy megfeleljen a szabályoknak. A gépjárművek szervizelése kifejezetten drága. Kipróbáltam milyen teherautót vezetni, és hogy mennyivel másabb vezetni mint egy személyautót. Képzettnek kell lenni ahhoz, hogy el lehessen vezetni egy teherautót. Megértettem a vállalkozás pénzügyi és gazdasági oldalát is, például tanultam a költségvetés készítéséről, csinállok számlázást, könyveléseket.

10 Saját végzett munka bemutatása

Szakmai gyakorlatom során rengeteg feladatot kellett elvégeznem Jánosnak. Elsősorban minden nap egyeztetnem kell a céggel amivel le van szerződve, hogy melyik városokba adnak neki munkát, mennyi fizetést kap belőle, illetve hogy hány kg-tonna az áru amit szállítania kell. Ezek egyeztetése után megkeresem a legjobb útvonalakat ahol a lehető leggyorsabban el tud jutni a kitűzött címre. Azután sorrendbe rakom melyik helyre hány órákor menjen, ahova sürgősen kell az áru, azokat rakom a legkorábbra. Figyelembe veszem azt is, ha vidékre megy szállítani, akkor úgy rakom össze a sorrendet, hogy a városok közel legyenek egymáshoz, és ne kelljen fölöslegesen üzemanyagot fogyasztania. Ezek után elmondom Jánosnak hova kell mennie, és hány órákor, illetve melyik árukat melyik helyre kell vinnie. Tartom a kapcsolatot a raktárosokkal is, hogy mire János odamegy a raktárhoz megpakolni, készítsék elő a kiszállítandó termékeket, és pakolják bele a teherautóba. Nyomon tudom követni, hogy mikor ér a fogyasztóhoz János, illetve hogy mennyi időt tartózkodik ott. Én készítem illetve kezelem a fuvarleveleket. A fuvarlevelek fontos dokumentumok a szállítási és fuvarozási iparágban, mivel ezek tartalmazzák az árut, a szállító és a címzett adatait, valamint más fontos információkat a szállítás során. Előkészítem a fuvarleveleket, amit figyelmesen és pontosan töltök ki. Ezután Jánosnak odaadom, aki aláírja, és le is pecsételi. Mindig készítek egy másolatot belőle, hogy nyomon tudjam követni a dokumentumokat, illetve ha lenne valami probléma, akkor meglennének az iratok. Én végzem a könyvelést, illetve a pénzügyi adminisztrációt is. Ez magában foglalja az árutermelési költségek és bevételek nyomon követését, számlák kiállítását, számlák befizetését, költségek nyilvántartását, adózási kötelezettségek teljesítését és egyéb pénzügyi feladatok ellátását. Ezeket a feladatokat rendszeresen és pontosan kell elvégezni, hogy a vállalkozás hatékonyan tudjon működni. Az autószerelővel én tartom a kapcsolatot, és egyből tudok időpontot foglalni nála, ha esetleg valami meghibásodna a gépjárművel.

11 Következtetések, javaslatok

Ahhoz, hogy egy közúti fuvarozó egyéni vállalkozó sikeres legyen és hosszú távú fenntarthatóságot érjen el, fontos, hogy átgondolt stratégiákat dolgozzon ki a jövőre nézve. Az ön helyzete, mint aki le van szerződve egy céggel, egyedülálló kihívásokat és lehetőségeket jelent. Szeretnék önnek szakmai következtetéseket, javaslatokat adni önnek, amivel tudja fejleszteni a vállalkozásának működését.

A leszerződött kapcsolat lehetőséget nyújt a folyamatos munkavégzésre és stabil bevételekre, ami kulcsfontosságú a vállalkozás hosszú távú sikeréhez. Azonban ne feledje, hogy ez a függőség is jelenthet bizonyos kockázatokat, különösen akkor, ha a szerződött cég változtat a követelményeken vagy megszünteti a szerződést. Ezért javasolt az üzleti tevékenység diverzifikálása és több ügyféllel való együttműködés keresése.

Mivel ön egyéni vállalkozóként működik, kritikus fontosságú, hogy maximálisan kihasználja a rendelkezésre álló erőforrásokat és hatékonyan kezelje az üzleti folyamatokat. Keressen lehetőségeket az üzemanyag-fogyasztás csökkentésére, az optimális útvonalak kiválasztására és az üresjáratok idő minimalizálására, hogy csökkentse az üzemeltetési költségeket és növelje a profitabilitást.

Fontos, hogy környezettudatos üzleti gyakorlatokat alkalmazzon. A környezetvédelmi intézkedések és technológiák bevezetése nemcsak a környezetvédelem szempontjából fontos, hanem hosszú távon üzleti előnyöket is jelenthet. Fontolja meg alternatív üzemanyagok használatát, telematikai megoldások alkalmazását és más fenntartható logisztikai megoldások bevezetését, amelyek segíthetnek csökkenteni a környezeti terhelést és növelni a hatékonyságot.

Ne hagyja figyelmen kívül az ügyfélszolgálat fontosságát és a hosszú távú ügyfélkapcsolatok kialakítását. Bár le van szerződve egy céggel, az ügyfél elégedettsége és lojalitása kulcsfontosságú a vállalkozás sikeréhez. Ügyeljen arra, hogy kiváló minőségű szolgáltatást nyújtson, hatékonyan kommunikáljon az ügyfelekkel és rendszeresen kapcsolatot tartson velük annak érdekében, hogy hosszú távú üzleti kapcsolatokat építsen ki. Vizsgálja meg azokat a piaci szegmenseket, amelyekben még nem tevékenykedik, és keressen lehetőségeket az új üzleti lehetőségek kiaknázására. Ez lehet a területi kiterjesztés, új szolgáltatások

bevezetése vagy speciális piaci igények kielégítése. Tegyen erőfeszítéseket az ügyfélélmény fokozására, például azáltal, hogy gyors és hatékony szolgáltatást nyújt, pontosan kommunikál az ügyfelekkel és rugalmas megoldásokat kínál az igények kielégítésére. Az elégedett ügyfelek hűségesek lesznek, és ajánlani fogják a vállalkozását másoknak is.

12 Összefoglalás:

Szakmai dolgozatomban bemutattam Prepok János egyéni vállalkozásának működését. Mivel le van szerződve egy céggel, így szót ejtettem a cégről is, illetve így másabb volt elemezni János egyéni vállalkozását, mintha nem lenne leszerződve egy céggel. Szerencsésnek érezhetem magamat, hogy nála dolgozhatok, ugyanis így belelátok az egész folyamatba. Megtanultam milyen az ha van egy egyéni vállalkozása valakinek, illetve hogy mennyire másabb minden, mintha egy cége lenne több alkalmazottal. Elemeztem a vállalkozást 4P, 7P, illetve csináltam egy PEST elemzést is. Kitértem arra is, hogy mik az előnyei és a hátrányai, ha egy egyéni vállalkozó le van szerződve egy céggel, illetve ha nincsen leszerződve egy céggel. A tulajdonosi szerkezet, és a szervezet felépítéséről is írtam, ami teljesen különbözik a normális cégekétől. Véleményem szerint nagyon nehéz egyéni vállalkozónak lenni, ugyanis lehetséges hogy hónapokig, akár évekig nem lesz sikeres az ember. Nagy kockázatnak van kitéve pénzkérés szempontjából. Leginkább akkor érdemes elkezdeni egy vállalkozást, ha van az embernek tőkéje hozzá.

Irodalomjegyzék

<https://iso-tanustas.hu/iranyitasi-rendszer-tanustas/iso-14001>

<https://www.mozaikkonyvelo.hu/blog>

<https://veszpremikamara.hu/kiadvanyok>

<https://kiszervezettmarketing.hu/online-marketing/pestel-elemzes/>

<https://www.mozaikkonyvelo.hu/blog/>

<https://360-marketing.hu/blog/marketing-mix/#4p-modell-es-a-7p-modell-felepitesi>

<https://www.vallalkozo.info/ado-penzugy/mi-az-a-vallalkozoi-kivet-hogyan-adozik>

Braun R. Vállalati Társadalmi Felelősségvállalás, 2011

Chikán A. Vállalatgazdaságtan, 2020

Philip K. –Kevin L.K, 2008

Lakatos M. Adózás I, 2020

Jelen T,-Nagy B.V Stratégia és Üzlettervezés, 2023

