

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem

Károly Róbert Campus

Gazdaságtudományi Intézete

# **A VÁLLÁLATOK GAZDASÁGI SZEREPE ÉS ÜZLETI TERVEZÉSÜK**

## **ZÁRÓDOLGOZAT**

SZABÓNÉ KOVÁCS NOÉMI

ZST12P

gazdálkodás és menedzsment felsőoktatási szakképzés

Dr.habil Hágén István

Egyetemi docens

Gyöngyös, 2023. 04. 28.

# A vállalatok gazdasági szerepe és üzleti tervezésük című záródolgozat összefoglaló

A dolgozat főbb témafelvetései

Dolgozatom fő témája a vállalatok gazdasági szerepe és az üzleti tervezés jelentősége. Napjainkban egyre növekvő számban alakulnak vállalkozások, különböző méret kategóriák szerint. Sikeres működésük kulcsa a megfelelően elkészített üzleti terv. Bemutatom még a szakmai gyakorlatom helyszínéül szolgáló Gyöngyöshalászi Szent Anna téri óvodát, mint költségvetési szervezetet, ezáltal más nézőpontból megvizsgálva, mint korábban, szülőként.

Fejezetek rövid jellemzése

*Az irodalmi áttekintés fejezetről:*

A dolgozat irodalmi áttekintés című fő fejezetében vizsgálom a vállalkozások gazdaságban betöltött szerepét. A mindennapi életben azonos tartalommal használt fogalmak a gazdálkodó szervezet, a vállalat és a vállalkozás. Ezek mind alapegységei a gazdaságnak. A gazdasági életben szereplőktől részben elkülönülve gazdálkodnak a rendelkezésükre álló eszközeik segítségével. Nyereségszerzésre törekednek, kockázatvállalással. Anyagi, jogi- és erkölcsi döntéseikért felelősséggel tartoznak (Réka, 2019). A vállalkozás olyan mikro egység a gazdaságnak, amely úgy állít elő anyagi javakat, hogy közben sajátos gondolkodásmóddal, önállóan hoz döntéseket. Elsődleges feladata a fogyasztói igények minél magasabb szintű kielégítése a társadalmi szükségletben, az erőforrások logikus és optimális hasznosításával. A vállalkozások fatái szerint lehetnek egyéni vagy társas vállalkozások. A vállalkozás szükségessége, az egyén oldaláról a jövedelem, az önmegvalósításhoz, a gazdaság oldaláról az élénkítés, a hatékonyság növelésének céljából illetve a társadalom oldaláról a munkahelyteremtés, az önfoglalkoztatás.

A teljesítményértékelés fontos és hatékony eszköz lehet minden szervezet számára, amennyiben megfelelően alkalmazzák. Legfőbb célja a munkavállalók számára legideálisabb munkahelyi légkör kialakítása. Az a módszer, melynek segítségével mérhetővé válik a munkavállaló munkája és eredményei, melyet az alkalmazott munkaköri feladatai alapján kell figyelembe venni.

A vállalati teljesítményértékelési rendszer célja:

- rendszeres visszacsatolás az alkalmazott felé
- hiányosság esetén a munkavállaló fejlődésének ösztönzése
- motiváció növelése
- javítás a kompetenciákon és a kommunikáción
- a fontosabb döntéseknél az objektív szemlélet biztosítása
- az ügyfél elégedettség növelése az szervezet/csapat jobb minőségibb működésével
- a szervezeten belül a munkavállaló minél jobb pozicionálása
- meghatározza a karriercélokat.

A teljesítményértékelésnek illeszkednie kell a szervezeti stratégiához, és a megfelelő ösztönzési rendszer kell, hogy kapcsolódjon hozzá. Csupán egyszeri méréssel és értékeléssel nem lehet sokat elérni. Fontos, hogy az indikátorok direkt kapcsolatban álljanak a sikertényezőkkel. Folyamatos feladat a szervezetfejlesztés, amelynek része az egyéni érdek és teljesítmény lehető legsikeresebb becsatornázása. Ugyanígy kapcsolódik bele a nemzetgazdaság összteljesítményébe a szervezetek eredményes működése. Ez alapján kijelenthetjük, hogy a szervezetek javuló teljesítménye makroszinten feltétele a sikernek. (Katalin, 2018)

Ahhoz, hogy a vállalkozások versenyelőnyökhöz jussanak, szükség van specializációra és különleges bánásmódra. Ez azt jelenti, hogy egy adott fogyasztói rétegre fókuszálnak, akiknek olyan terméket nyújtanak, melyek kielégítik a speciális igényeiket. Ugyanakkor kiépíthetnek sajátos kapcsolatrendszert, vagy a kiváló minőséggel kompenzálják a magas áraikat. Az ügyfél felé kiemelt figyelmet kell kialakítaniuk, és az operatív együtt működés során az elköteleződés legyen egyértelmű. A vállalkozások teljesítményének három jellemzője: a gazdaságosság, az eredményesség és a hatékonyság. (Dr. Hágen István Zsombor, 2017)

Az a vállalat, amely képes igényt teremteni, az alkalmassá válik arra, hogy a modern piacgazdaság szereplője legyen. A fogyasztói igény az az igény, melyet a gazdasági szereplők nem a saját szervezetükön belüli munkával vagy közösségi szervezetekkel kívánnak kielégíteni. A szervezet érintettjeinek köre igen széles. Két fő csoportja a belső- és a külső érintettek, s mindkettőn belül jól elkülöníthető alcsoportok helyezkednek el: A vállalati célok hierarchikus felépítésűek, ezáltal meghatározható a szükséges tevékenység és azok célszerű módon történő csoportosítása. Ezek a szervezeti célok kölcsönhatásban erősítik egymást, azaz, az egyéni célok elérése elősegíti a szervezeti célok elérését, illetve fordítva. (Dr. Hágen István Zsombor, 2017)

Az üzleti tervezés alapjai fejezetről:

A következő, az üzleti tervezés alapjai című fő fejezetben tárgyalom az üzleti tervezés jelentőségét és az üzleti terv jellemzőit. Egy vállalkozás megfelelő működéséhez elengedhetetlen az üzleti tervezés, hiszen ez által fogja tudni lemodellezni a jövőt és elemezni a várható tendenciákat, trendeket, illetve a rá ható külső- és belső környezeti hatásokat. A vállalat célrendszere annak kultúrájából és az arra épülő értékrendjéből épül fel, melynek tényezői a profitszerzés, törekvés a stabilitásra és biztonságra, az image és a munkavállalók és a vállalat céljainak összehangolása.

Az üzleti terv a sikeres vállalkozás kulcsa. Az üzleti terv azokra a problémákra reflektál, melyek a jövőben várhatóak a vállalkozás tevékenysége során, továbbá a soron következő lépéseket hangolja össze a valósággal. Megmutatja azt is, hogyan érhető el a vállalat által kitűzött cél, továbbá felkelti a figyelmet arra, hogyan hatnak egymásra a cég törekvései. A terv alapvető fokozatai a stratégiai-, a taktikai- és az operatív szintek, melyek felépítési rendszerében a felsőbb szint ad keretet az alatta lévő szint eléréséhez. Az üzleti terv a stratégiai tervvel szemben részletesebb, sokkal differenciáltabb, konkrétabb információkat tartalmaz a vállalt működéséről és több részletből tevődnek össze (Dr. Hágen István Zsombor, 2017). A fejezetben általánosságban mutatom be a PESTEL és a SWOT analízist.

A tervezés információ forrása a soron következő alfejezetben kerül ismertetésre. Az információs rendszer a működés legfontosabb erőforrás felhasználása, ezért feltétele a tervezésnek. A külső és belső környezetből érkező információkat beleépíti a tervekbe, majd feldolgozza, így alaposabb és racionálisabb döntéseket lehet meghozni. Igazán akkor működik jól, ha fel tud térképezni látens területeket. Az információ leginkább a beruházásokhoz és a befektetéssel kapcsolatos döntésekhez szükséges, működési elve a vállalati folyamatoknál ismertetett input és output transzformációhoz hasonlítható.

A marketing controlling pedig szintén egy külön alfejezetet érdemel említésképpen. A marketing-controllingot úgy fogalmazhatnánk meg legpontosabban, hogy a vállalati controlling és a marketing menedzsment alrendszere, melynek feladata, hogy összehangolja a MIR (Marketing Információs Rendszer) működését a marketingtervezéssel és ellenőrzéssel, így biztosítva ezzel a visszacsatolási funkciót. Célja a terv-tény eltérések időbeni felismerése, valamint az ok-okozati összefüggések kimutathatósága. Magát a marketing controllingot a marketing controller végzi, aki a feladata során támogatja a marketingmenedzsmentet a tervezési- és döntéshozatali, a végrehajtási és ellenőrzési folyamatok alatt. A fejezet további részében a marketing controlling feladatait is részletezem.

A beszámolóról:

A negyedik fő fejezetben Gyöngyöshalászi Szent Anna téri Óvodát mutatom be, mint költségvetési szervezetet. Itt töltöttem szakmai gyakorlatomat. Az óvoda a Gyöngyöshalászi Általános Művelődési Központ intézményegysége, fenntartója pedig a Gyöngyöshalász Községi Önkormányzat. Bemutatásra kerül az óvoda szervezeti ábrája, a hozzá készített PEST és 8 mezős SWOT analízis, továbbá, a szakmai gyakorlat alatt végzett és megismert feladatok. A közétkeztetési ügyintéző mellett megfigyelhettem az ő munkaköri feladatait, ezáltal betekintést nyertem a közétkeztetési szabályokba, az étkeztetések nyilvántartásába, a számlázás menetébe, valamint az óvodai statisztikákba és a HACCP szabályok és ellenőrzések ismertetésébe.

Az eredmény és értékelésről:

Az ezt követő, ötödik fejezetben leírom ezen feladatok eredményeit és azok értékeléseit. Üzleti terve egy óvodának is készülhet, illetve számára is szükséges. Például az óvoda bővítésének céljából igénybe vett pályázatnál. Ez esetben a tervnek tartalmaznia kell a szervezet adatait, tevékenységének részletes bemutatását, az adott üzleti év elemzését, bevételi tervet, anyagi- és személyi jellegű ráfordítások, értékcsökkenések és általános költségek kimutatását, továbbá beruházási- cash flow-, eredmény- és mérlegtervet. Stratégiai tervében szerepelnie kell SWOT analízisnek, melyet a fentebbi fejezetekben már tárgyaltam. A gyengeségeknél itt is előjött az óvodai férőhelyek jelenleg maximális kihasználtsága, valamint a szükségesnél kevesebb óvodapedagógus. Anyagi forrást a bővítésre szerezhethet a fenntartó támogatások, pályázatok elnyerése által. A pedagógusok számának növelése már nem ennyire egyértelmű megoldással jár, hiszen a mai pedagógusi életpályamodell nem a legmotiválóbb, az alacsony bérek és az egyre széleskörűbb munkaköri teendők végett. Ennek javítása már túlmutat a helyi szinteken.

Az összefoglalásról

A dolgozat végén, az összefoglalásban röviden kerül összegzésre a vállalatok gazdaságban betöltött szerepe és jellemzésük, az üzleti tervezés folyamatának ismertetése, valamint az üzleti terv készítésének sikertényezői. Továbbá röviden összefoglalom a szakmai gyakorlat során szerzett tapasztalataim alapján az óvoda gazdasági tevékenységeit.