



Kardos Zoltán

Vállalati gazdaságtan I.

NSZFI
NEMZETI SZAKKÉPZÉSI
ÉS FELNŐTTKÉPZÉSI INTÉZET

A követelménymodul megnevezése:
Vállalatgazdálkodási feladatok

A követelménymodul száma: 1997-06 A tartalomlelem azonosító száma és célcsoportja: SzT-015-50

VÁLLALATI GAZDASÁGTAN

ESETFELVETÉS – MUNKAHELYZET

Ön egy 800 főt foglalkoztató Gazdasági Társaságnál dolgozik. A világgazdasági válság miatt a cég vezetése rákényszerül, hogy átgondolja korábbi üzletpolitikáját. Lehetőségként felmerül a cég vezetőségében, hogy több kisebb gazdálkodó egységre tagolja az eddigi vállalatot, ezek az egységek profit centrumként működnének a továbbiakban.

További probléma, hogy az eddig általuk termelt produktum értékesítése csökkent.

A jelenlegi gazdasági helyzet miatt Ön és kollégái keresik a megoldást a további gazdaságos működésre. Adjon javaslatot, hogy esetlegesen milyen gazdasági formában érdemes folytatni a Társaság tevékenységét. Adjon javaslatokat az előállított termékkel összefüggésben, jelezze, ha elemzés útján új termékre van szükség, valamint tegyen javaslatot a termelés növelésére vagy csökkentésére.

SZAKMAI INFORMÁCIÓTARTALOM

1. A vállalat, a vállalkozás létrehozásának célja, folyamata, fő jellemzői

A vállalati gazdaságtan tárgya maga a vállalat, vállalkozás, mely egy olyan gazdasági egység, melyben a dolgozók tevékenysége, munkavégzése a fogyasztói igények kielégítésére irányul, úgy, hogy ez a gazdasági tevékenység optimalizált nyereséget realizáljon.

A tevékenység alapvető célja, hogy meghatározott feltételrendszer, gazdasági szabályzók, versenytársak jelenléte mellett hatékony gazdálkodást lásson el.

A vállalat az üzleti vállalkozás jól meghatározott szervezeti kerete, mely kisebb volument jelent, mint a vállalkozás fogalma.

Ha egy szervezet önálló, kockázat vállaló, profit orientált valamint valóságos piacon tevékenykedik, akkor azt nyugodt lelkiismerettel nevezhetjük vállalkozásnak.

A vállalat küldetése, létrejöttének fő oka az alapvető, előre jól meghatározott célból képezhető le. A vállalat küldetése meghatározza a működési kört, a belső működést a szabályozást és az érintettekkel való kapcsolatok alapelveit.

A vállalati működés érintettje minden olyan személy vagy csoport, aki/amely befolyásolhatja a szervezet működését. Meghatározhatunk belső-, és külső érintetteket, felsorolásuk a következő:

Belső érintettek

- Tulajdonosok
- Menedzserek
- alkalmazottak

Külső érintettek

- fogyasztók
- szállítók
- versenytársak
- stratégiai partnerek
- állami intézmények
- állampolgári közösségek

A piaci verseny: két vagy több piaci szereplő – azonos piaci szegmensben – egymással szembeni előnyszerzésre irányuló, adott szabályok megtartásával zajló gazdasági tevékenysége.

A vállalat gazdálkodás célrendszerét az alábbi ábra szemlélteti. Legfontosabb az alapvető cél meghatározása, majd haladva lefelé a piramison eljutunk az operatív, napi szinten jelentkező célok (feladatok) megoldásához.



1. ábra. A vállalati stratégia lépcsői

A vállalati stratégia a vállalati működés vezérfonala, vállalati célokat és elérésük lehetséges módjait fogalmazza meg.

Kétféle értelmezése használatos:

Normatív közelítésen azt a fogalmat értjük, amelyek előírják, hogyan kell viselkednie a vállalatnak, milyen saját meghatározású normákhoz kell tartania magát.

A tényleges döntéshozói magatartás utólagos eredményeinek sorozata a leíró megközelítés.

Ha már vállaltról, gazdálkodó szervezetről beszélünk, akkor praktikus megemlíteni a munkavállalót aki az alapvető mozgatórugója a vállalkozásnak, feladatait díjazás ellenében látja el.

Munkakapcsolatok: a gazdasági egység működésének belső érintettjei, a vállalati hierarchia különböző szintjeit elfoglaló személyek relációi.

Bér- és jövedelemgazdálkodás: a vállalatvezetésnek a munkavállalók pénzbeli juttatásával kapcsolatos tevékenysége.

A bér- és jövedelem gazdálkodáshoz kapcsolódik az érdekeltségi rendszer: a munkavállalók teljesítményének növelését szolgáló ösztönzési rendszer.

A kontrolling tevékenység a vállalat tervezési és információs rendszerének kiépítésről, karbantartásáról időben történő visszacsatolásról és a működtetés hatékonyságának ellenőrzéséről gondoskodik. Feladatát a cégvezetés objektív, számadatokon alapuló informálása teszi ki Fő feladatai a tervezés, az ellenőrzés és a vezetői információs rendszer adatokkal történő feltöltése teszi ki.

2. Vállalati, vállalkozási szervezeti formák

A Magyarország területén székhellyel rendelkező gazdasági társaságok alapítását, szervezeti felépítését, működését, stb a 2006.évi tv. szabályozza, ezt nevezzük társasági jognak.

Gazdasági társaság csak e törvényben meghatározott formában alapítható, megkülönböztetünk jogi személyiség nélküli- és jogi személyiséggel rendelkező társaságokat.

Jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok

Közkereseti társaság (Kkt.):

Jogi személyiség nélküli gazdasági társaság, tagjai korlátlan és egyetemleges felelősség vállalása mellett közös gazdasági tevékenységet folytatnak. Az ehhez szükséges vagyont a társaság rendelkezésére bocsátják (itt nincs meghatározva minimum). A döntések tagi szavazattal hozhatóak.

Betéti társaság (bt.):

Jogi személyiség nélküli gazdasági társaság. Tagjai közös gazdasági tevékenységet végeznek, amelyben a beltagok (legalább egy) felelőssége korlátlan és egyetemleges, a tagsági viszony megszűnte után is. A kültagok felelőssége azonban a vagyoni hozzájárulásuk mértékéig terjed. A beltag személyes közreműködése kötelező, a kültagé nem, de megengedett. Betéti társaság tőkeminimum nélkül alapítható.

Jogi személyiséggel rendelkező gazdasági társaságok

Egyéni vállalkozás: egyetlen személy tulajdonában levő üzleti vállalkozás. Egyedül fekteti be a vállalkozás működéséhez szüksége tőkét, ő hozza meg a működésre vonatkozó döntéseket és vállalja ennek következményét is. Az egyéni vállalkozási formát elsősorban a kisvállalkozások alkalmazzák.

Korlátolt felelősségű társaság: előre meghatározott törzstőkével alakul. A tagok felelőssége a társasággal szemben törzsbetétének szolgáltatására és a társasági szerződésben megállapított egyéb vagyoni hozzájárulására terjed ki. A társaság kötelezettségeiért a tag nem felel. Törzstőkéje a tagok törzsbetétjeiből tevődik össze. Jogi személy, és természetes személy is alapíthatja, a törvényileg előírt törzstőke, minimális összege 500.000 Ft.

Részvénytársaság: tisztán tőkeegyesülés jellegű társaság, ahol a tulajdonosok a társaság működéséért a részvénytulajdonukon túl semmilyen felelősséggel nem bírnak. A részvénytársaság, aszerint, hogy kiknek a birtokában lehetnek a részvények, lehet nyílt körűen működő részvénytársaság (NYRT) és zártkörűen működő részvénytársaság (ZRT). ZRT esetén az alapítók vállalnak kötelezettséget arra, hogy a teljes részvény csomagot átveszik, NYRT esetében a részvényekkel történő kereskedés nyílt.

A részvénytársaságot alapíthatja jogi személy, és természetes személy is.

A zártkörűen működő részvénytársaság alaptőkéje nem lehet kevesebb 5 millió forintnál, a nyilvánosan működő részvénytársaság alaptőkéje pedig nem lehet kevesebb 20 millió forintnál.

Tulajdonosi szerve a közgyűlés, ahol egy részvény egy szavazatot ér. A szavazat mértéke a névértékhez igazodik.

A részvénytársaságot 3-11 tagú igazgatóság vezeti (ez a részvénytársaság ügyvezető szerve): Ellenőrző szerve a Felügyelő Bizottság 3-15 tag.

3. A szervezeti formák és jellemzőik.

A vállalat szervezeti egységei közti kapcsolatrendszer felépítése alapján többféle szervezeti formát ismerünk és alkalmazunk.

Lineáris szervezet:

Csak függőségi kapcsolatra épül, a szakmai kapcsolatok és a függőségi viszonyok teljes mértékben megegyeznek. Az egyszemélyi vezetés jellemező vállalati formája. Az utasítások, információk, számonkérések a vezetőtől indulnak ki és oda is térnek vissza.

Előnye: a struktúra egyszerűségéből fakadóan a jó áttekinthetőség, hatáskör, feladatok számonkérés esetén egyértelműen meghatározható az érintettek köre.

Hátránya: nagyobb vállalkozás esetén, az utasítások célállomáshoz juttatásának jelentős időigénye. Nem rugalmas szervezet.

Funkcionális szervezet:

A szakmailag szerteágazó feladatok miatt szükséges a struktúra és munkafolyamat optimális működése érdekében, hogy funkciójukban elkülönülő egységet hozzunk létre. A funkcionális szervezetre jellemző a munkamegosztás.

Lineáris funkcionális szervezet:

A funkcionális szervezeti struktúrára épül, a fővonal mellé a szakmai irányítással nem érintkező, úgynevezett függelmi kapcsolat beiktatása vezetés és a végrehajtás közé.

Divizionális szervezet:

Létrejöttének okai a vállalati méret növekedése, a termelési diverzifikáció, a hatékonyság növelésének igénye.

A divizionális, önelszámoló egységek lényege, hogy önálló gazdálkodással rendelkeznek, a többi egységtől elkülönülten gazdálkodnak, elkülönült elszámolással rendelkeznek. Napjainkban profitcentrumoknak is szokták nevezni őket.

Mátrix-szervezet:

E szervezeti felépítésben a funkcionális és a tárgyi szemléletű munkamegosztás együtt jelenik meg. Kettős irányítás jellemzi, az egyes funkcionális egységek vezetőinek csak a saját területükre kell koncentrálniuk

A fejlesztési tevékenység (termék és stratégia) projekteknél történik, konkrét feladat elvégzésére létrehozva,

ideiglenes szervezeti egységek. Jellemzőjük az egyszeri jelleg, a produktum újdonság jellege és a feladat összetettsége.

4. A vállalati stratégia szerepe és tartalma

A stratégia legáltalánosabban a célok, a célok eléréséhez szükséges eszközök, alkalmazott módszerek viszonylag hosszútávra érvényes meghatározásaként értelmezzük.

A vállalati stratégia: a vállalati működés vezérfonala, a vállalati célokat és elérésük lehetséges módjait fogalmazza meg.

A stratégiának az előzőekben megfogalmazott elemei a valóságban azonban sokféle módon és formában jelennek meg a gazdasági életben, többféle stratégiai közelítés létezik.

A lehetséges közelítések a vállalat sajátosságaitól, helyzetétől és a döntéshozók szemléletétől is függenek. A stratégia alaptípusai a következők lehetnek:

A vállalkozói megközelítés azokra a szervezetekre jellemző, amelyeknek meghatározó

szereplője a tulajdonosi és menedzseri funkciókat kézbentartó, erős egyéniségű vezető (általában domináns tulajdonos), aki mer kockáztatni.

1. A stratégiája az új lehetőségek keresésére vonatkozik
2. A hatalom és a felelősség egyértelműen az Ő kezében összpontosul, csak célra orientált eljárásokat alkalmaz, hiányoznak a formális eljárások.
3. A stratégiát a „nagy lépések politikája” jellemzi.
4. Legfőbb célja a növekedés.

Az adaptív megközelítés azokra a társaságokra jellemző, amelyek a gazdasági közeg igen bonyolult környezetben működnek, és tartanak a jelentős, gyors változásoktól. A változó gazdasági környezet állandó kihívásainak tekintik próbálnak

Megfelelni az adódó kihívásoknak.

Nincsenek világosan meghatározott céljaik

A reaktív megoldások (reagálás adott szituációra) jellemzik

Nehezen összekapcsolódó döntések jellemzik

A „kislépések politikája” jellemző rájuk

A tervezői megközelítés a tervezésre építő szemlélet azon a feltételezésen alapul, hogy a döntéshozók jól körülhatárolt célokkal rendelkeznek, amelyek azonban csak akkor érhetőek el, ha aktívan befolyásolják az eseményeket. Racionális magatartás, mérhető célok, tudatos magatartás jellemzik.

kulcsszereplője az elemző, kontroller, szervezetileg a felső vezetéshez kapcsolódik

a rendszerszemléletű gondolkodásmód jellemzi, tevékenysége elemzésre épül, különös tekintettel a döntési változatok költség–haszon elemzésére

A tervezői stratégia legfontosabb jellemzője a stratégia és a vele kapcsolatos döntések integrációja.

5. SWOT analízis

Stratégiaiilag elengedhetetlen a piaci verseny során az üzletági versenyhelyzet folyamatos elemzése, a stratégiai célok esetleges módosítása, a vállalat erősségeinek és gyengeségeinek meghatározása.

Ennek legismertebb eszköze a SWOT analízis, részei a következők:

az erősségek (Strengths)

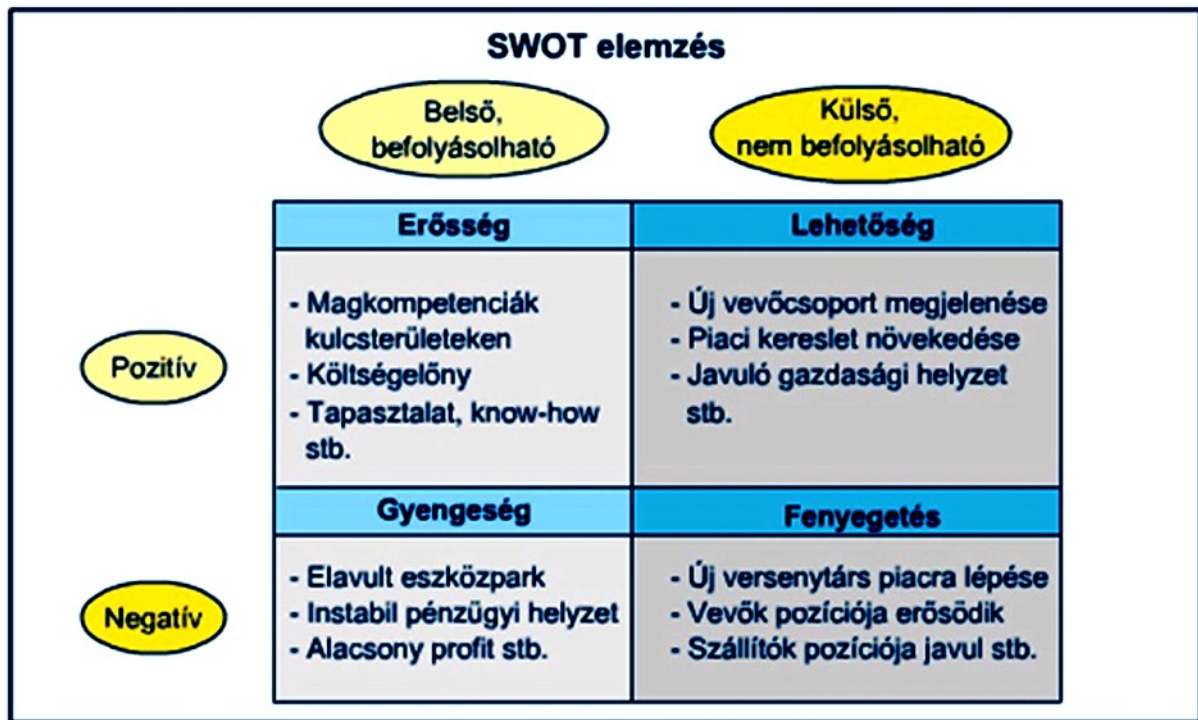
gyengeségek (Weaknesses)

a lehetőségek (Opportunities)

a kihívások, a fenyegetések (Threats)

Az alábbi ábra prezentálja a SWOT analízis felépítését, és működését.

Függőlegesen a pozitív és negatív befolyásoló tényezők, ezzel szoros összefüggésben és struktúráltan a belső és külső befolyásoló tényezők találhatóak, egy adott szituációt reprezentálva. A SWOT analízis egy marketing stratégiai eszköz.



2. ábra. SWOT analízis

6. Világgazdasági tendenciák

(dr Tóth Judit vállalati gazdaságtan BME IMVT – után szabadon)

A gazdaság, mára már világgazdasággá nőtte ki magát, így országokon, kontinenseken átívelő, komplex gazdasági tevékenységekről és folyamatokról beszélünk, a vállalatok, vállalkozások életben maradásához ezt a tény tudomásul kell, hogy vegyék. A beszállítói árverseny, a nyersanyagok beszerzési költsége az értékesítési csatornák kihasználása mind ebbe az irányba mutat.

E témakörrel kapcsolatosan négy fogalom térnyerése figyelhető meg:

Globalizáció

A globalizáció nem szimplán a nemzetközi nagyvállalatok térnyerését jelenti és nem is csak az egyes országok export – import tevékenységének növekedését, hanem azt, hogy a jelentősebb vállalatok működésük tekintetében illetve a tevékenységet szabályozó jogi háttér vonatkozásában már túlléptek a nemzetgazdaság, nemzetállamok keretein belül. Ennek egyik korai (egyébként a hiánygazdálkodásra alapuló) példája a néhai szocialista országok által létrehozott KGST.

Ezen vállalatok létrehozói (gyáraik, telephelyek, képviseltek helyszínei, beszerzési útvonalak) az egész világban gondolkodnak

Integráció

Az integráció azt jelenti, hogy a hatékony, költségtakarékos működés feltétele az egymáshoz való szoros kapcsolódás, a feladatok, részterületek megosztása, annak érdekében, hogy az adott gazdasági folyamat minél kevesebb megállással, várakozási idővel valósulhasson meg. Legfontosabb szempont az erőforrások optimális kihasználása, a piaci jelenlét és a költségek minimalizálása tekintetében.

Fogyasztó orientáció

A gazdasági élet szereplői felismerik, hogy a fogyasztó áll valamennyi termelési tevékenység központjában, hiszen Ő fogja megvásárolni a terméket vagy a szolgáltatást.

Működésük léte a fogyasztók elégedettségétől függ.

Humanizáció

A humanizáció fogalmához tartozik egyrészt az, hogy a munkafolyamatokban résztvevő dolgozók tudásának szerepe megnő (jól képzett munkaerő), másrészt a dolgozók részéről is felmerül az elvárás, hogy a lehető legkorszerűbb termelési eljárásokat, technológiákat alkalmazza a munkaadó, melynek eredménye lehet teljesítmények növekedése.

7. Kereslet – kínálat fogalma, a Marschall keresz

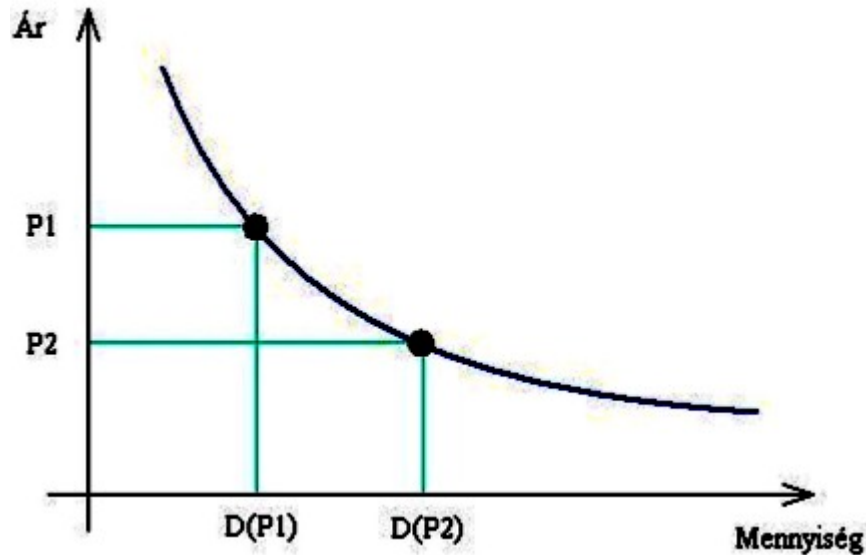
A kereslet egy konkrét termék vagy szolgáltatás iránt felmerült igény amely mögött vásárlóképes kereslet és vásárlási, befektetési hajlandóság mutatkozik.

A kínálat ezen felmerült fizetőképes kereslet és vásárlási hajlandóság kielégítésére irányuló tevékenység, amely lehet termelés, termesztés, szolgáltatás, egyéb kiegészítő tevékenység.

A közgazdaságtanban a keresletet – kínálatot függvényekkel ábrázolják, ez a kereslet-, és kínálati függvény.

A keresleti függvény vízszintes tengelyén a mennyiség, függőleges tengelyén pedig az ár található. Jelentése, hogy minden lehetséges árhoz a hozzá tartozó keresleti mennyiséget rendel, vagyis az adott árhoz kapcsolódó keresletet.

Egy árú, szolgáltatás (jóság) kereslete természetesen nemcsak az áratól függ, hanem például a célközönség jövedelmétől, más termékek áratól is. Így a keresleti függvénynek többváltozósnak kellene lennie, de praktikus ábrázolási szempontok és a gyakorlatias gondolkodásmód érdekében a közgazdaságtan az alább látható egyszerűbb ábrázolást alkalmazza.

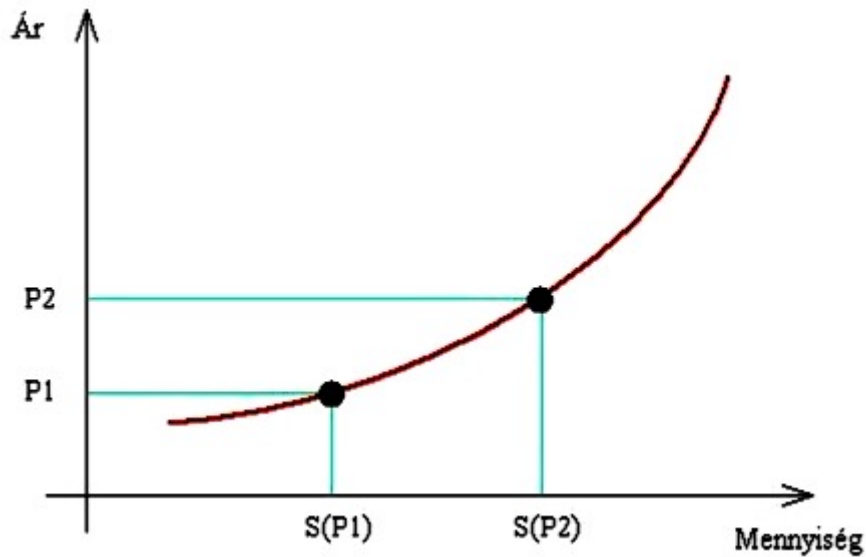


3. ábra. Keresleti függvény

Kereslet törvénye : alacsonyabb áraknál nagyobb a keresett mennyiség, míg magasabb áron kisebb a kereslet mennyisége, ebből adódóan a függvény negatív meredekségű.

A kínálat a javaknak azon mennyisége, amelyet a gazdaság szereplői (ipar, mezőgazdaság, szolgáltatás, idegenforgalom, stb) elő tud állítani és piaci adás-vételre alkalmasok, vásárlásra felkínálnak.

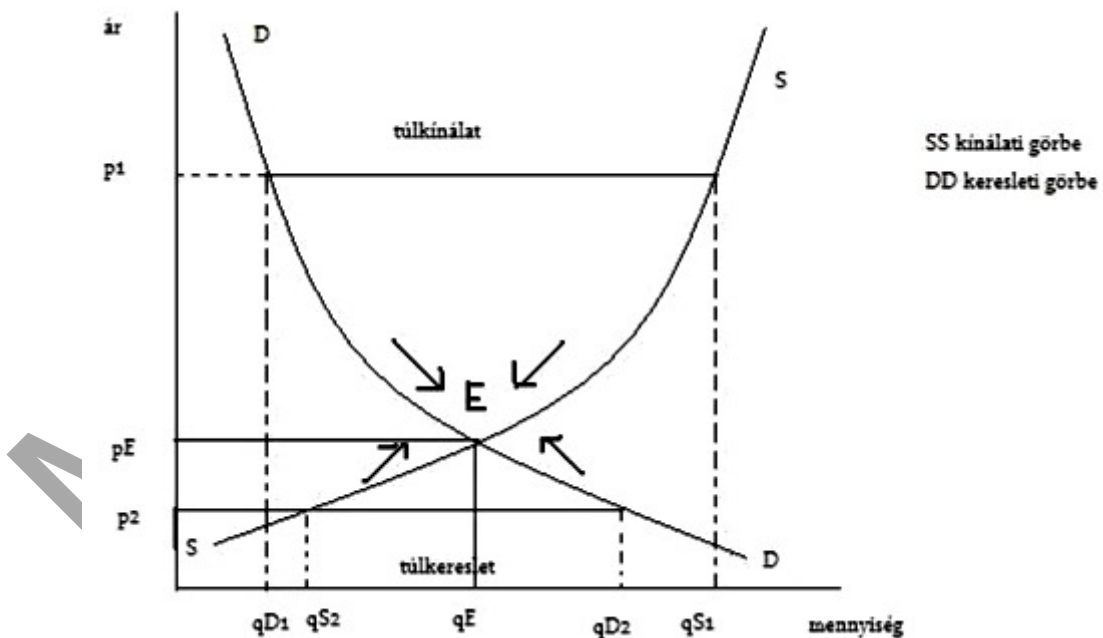
A kínálati függvény egy adott mennyiséggel egyenlő adott ár mellett. Ezért megállapítható, hogy minden lehetséges árszinthez az emellett érvényes kínálatot rendeljük hozzá, így létrehozva a kínálati görbét, kínálati függvényt.



4. ábra. Kínálati függvény

Kínálat törvénye: a piacon felkínált javak mennyiség az árral egyenes arányosságban mozog, vagyis kisebb ár mellett kisebb a felkínált mennyiség, míg az ár növekedésével a felkínált mennyiség is emelkedik.

Marschall kereszt



5. ábra. Marschall kereszt

A Marshall–kereszt a piac általános modellje, egyesíti a keresleti és kínálati függvényt, ezzel meghatározva az egyensúlyi ár pozícióját.

Ha feltételezzük, hogy normál körülmények között, magasabb az ára egy adott árunak, annál többet kínálnak (a gyártók, forgalmazók) és annál kevesebbet keresnek belőle a vevők, akkor a kínálatot egy szigorúan monoton növekvő, a keresletet egy szigorúan monoton csökkenő görbe ábrázolja egy olyan koordináta-rendszerben, ahol a vízszintes tengelyen a mennyiség, a függőleges tengelyen pedig az ár található. A keresleti és kínálati görbe metszeni fogja egymást. A metszéspontot nevezzük egyensúlyi árnak.

Ebben a pontban van az egymással egyenlő kínálat és kereslet, valamint a hozzájuk tartozó egyensúlyi ár. A görbék jellegzetes alakja miatt lett elnevezve az ábra első alkalmazója után – Alfred Marshall – Marshall-keresztnek. Az ábra arra is megfelelő, hogy például bemutassuk a piac mechanizmusát, tehát az ár, a kereslet és a kínálat kölcsönhatása hogyan viszi a piacot az egyensúly felé.

Piaci egyensúlyról akkor beszélhetünk, ha a kereslet és a kínálat egyensúlyban van, lásd Marshall kereszt egyensúlyi ár.

Egy piacon túlkereslet van, ha a keresett mennyiség meghaladja a kínálat mennyiségét.

Egy piacon túlkínálat van, ha a kínált mennyiség meghaladja a keresett mennyiségét.

A piac azokból a potenciális fogyasztókból áll, akik közös szükségleteket definiálnak, igényeik vannak, ezek kielégítésére hajlandóak és képesek is csereügyletekbe bonyolódni.

Egy adott termékből az elméletileg lehetséges eladások volumenét piacpotenciálnak-; a megvalósuló eladások volumenét piacvolumennek-;. piaci részarányt piaci részesedésnek nevezzük

8. Költségek, ráfordítások, eredmény:

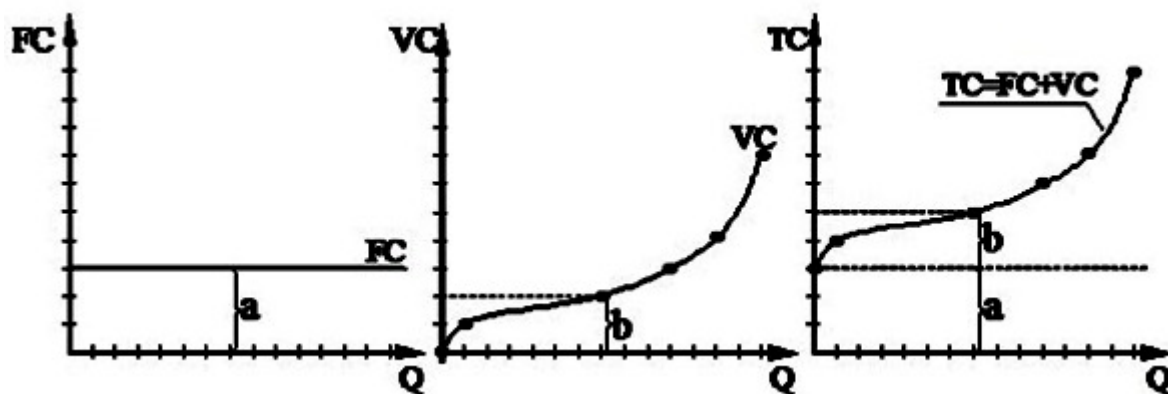
A költség szűkebb értelemben a gazdasági tevékenység során felhasznált termelési tényezők, eszközök, szolgáltatások anyagok pénzben kifejezett értéke. Más megközelítésben a nyereségszerzés érdekében feláldozott, előre meghitelezett haszon.

valamilyen műszaki vagy gazdasági tevékenység végzése során a tevékenység érdekében merült fel,

pénzértékben kifejezendő eszközfelhasználást és munkateljesítmény igénybevételét jelenti.

Adott időszakban a vállalkozásban az üzletvitel során közvetlenül vagy közvetett módon felhasznált eszközök, szolgáltatások valamint az élő munka (élő- és holtmunka) pénzben kifejezett értéke.

Az alábbiakban felsoroljuk a gazdasági vállalkozások tevékenysége során felmerülő költségnemek definícióját, a teljesség igénye nélkül.



6. ábra. Költségek

A fix költség volumene független a termelés méretétől (Pl.: amortizáció, a bérleti díj, a kölcsönök kamata), jelölése FC (fix costs)

Változó költségek: a legyártott, kibocsátás mennyiségével együtt változó költség volumen, jelölése VC (variable costs), ilyen például az anyagköltség, az energiaköltség, és a munkabér.)

Összes költség TC (total costs) a fix költség (FC) és a változó költség (VC) összege, az ábra harmadik része, látható, hogy a két költségnem egymásra épül.

Megnevezzük, definiáljuk az alábbi költségnemeket, melyek nem fedik le a költségek teljes spektrumát, azonban jelentős szerepet játszanak a gazdasági társaságok költségvetésében.

Számviteli költség: felmerült, és a számviteli rendszerben nyilvántartott költségek. a folyó költségek + a tartós lekötések (gépek, épületek) elszámolható értékcsökkenése.

Folyó költségek az adott időszakban a gazdasági tevékenység során felmerült költségek

Átlagköltség = AC (Average Cost) az egységnyi termékre jutó költség.

Alternatív költség: egy olyan elvesztett hozam, amelyről a vállalkozás működése érdekében le kell mondani például meg nem képződött kamat és a kifizetendő munkabér. Az alternatív költség meg szokott térülni és a befektető vállalkozó hasznát fogja növelni.

Az explicit költségek a termeléssel kapcsolatban felmerült költségek, melyek számlákon, pénzügyi átutalásokban, kifizetésekben nyilvánulnak meg. (Pl.: munkabér, bérleti díj, energiaköltség, a szállítás költsége, kamatköltség.)

Implicit költség pénzkifizetés formájában ugyan nem jelenik meg, de tényleges ráfordítás, így a gazdasági döntéseknél szükséges számba venni.

Könyvelési szempontból az alábbi csoportosítást szokta alkalmazni a szakma, ezek a tételek mindenképpen megjelennek a vállalati mérlegekben:

anyagköltség,
 igénybe vett szolgáltatások költségei,
 egyéb szolgáltatások költségei,
 bérköltség,
 személyi jellegű egyéb kifizetések,
 bérjárulékok,
 értékcsökkenési leírás.

Ráfordítások: fogalma, csoportjai:

Ráfordítások olyan valós: vagy a későbbiekben felmerülő költségek, amelyek szoros értelemben nem a termeléssel kapcsolatosan merülnek fel. A ráfordítások fogalmkörébe az alábbi tételek tartoznak:

egyéb ráfordítások: az árbevételhez közvetlenül vagy közvetett módon nem kapcsolódó kifizetések és egyéb veszteségjellegű tételek, amelyek a rendszeres (üzletmenet során) merülnek fel, azonban nem minősülnek pénzügyi műveletek ráfordításainak, és rendkívüli ráfordításnak sem;

pénzügyi műveletek ráfordításai: a befektetett pénzügyi eszközök árfolyamvesztése, a fizetendő kamatok, a pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai, az értékpapírok és a bankbetétek értékvesztései;

rendkívüli ráfordítások: a vállalkozási tevékenységtől független, a vállalkozás rendszeres üzletmenetén kívül eső, a szokásos vállalkozási tevékenységgel kapcsolatban nem álló eszközcsökkenések, kifizetések.

Eredmény

Az eredmény kimutatás definíció szerint, adott időszakban (például naptári év) a gazdálkodó szervezet bevételeinek és kiadásainak számbavételével történő egyenlegkészítés, mely a teljesítmény értékelését szolgálja.

Az eredmény kimutatására különböző, jól definiált eredmény kategóriát használ a közgazdaságtan (így a vállalati gazdaságtan is). Az alábbiakban pusztán ezek felsorolását láthatjuk, kifejtésüket jelen munkafüzet nem tartalmazza, mivel értelmezésükhöz elengedhetetlen egy megalapozott könyvelési, könyvelés technikai tudás is.

- A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye
- B. Pénzügyi műveletek eredménye
- C. Szokásos vállalkozási eredmény ($\pm A \pm B$)

VÁLLALATI GAZDASÁGTAN I.

- D. Rendkívüli eredmény
- E. Adózás előtti eredmény ($\pm C \pm D$)
- F. Adózott eredmény
- G. Mérleg szerinti eredmény

Összefoglalás: a vállalati gazdaságtan tárgya maga a vállalat, a vállalkozás, mely egy olyan gazdasági egység, melyben a dolgozók tevékenysége, munkavégzése a fogyasztói igények kielégítésére irányul, úgy, hogy ez a gazdasági tevékenység optimalizált nyereséget realizáljon.

A gazdasági tevékenység alapvető célja, hogy meghatározott feltételrendszer gazdasági szabályzók, versenytársak jelenléte mellett hatékony gazdálkodást lásson el. Különös tekintettel a nemzetközi gazdaságra, valamint vegye figyelembe a piaci jellemzőket.

A vállalat az üzleti vállalkozás jól meghatározott szervezeti kerete, mely kisebb volument jelent, mint a vállalkozás fogalma.

TANULÁSIRÁNYÍTÓ

Most nézzük át, hogy miről is tanultunk? Milyen fejezetcímek szerint volt felépítve a tananyag?

Készítsünk az olvasottak alapján vázlatot, írjunk jegyzeteket a nyomtatott szöveg mellé.

Ha már megvan a vázlat és ismerjük a tananyag fő elemeit, akkor ezt követően összefüggéseket keressünk az egyes részek között. Készítsünk listát azon fogalmakról, melyek – álláspontunk szerint – elengedhetetlenül fontosak a jó szakmai munka elvégzéséhez.

A tananyag információ tartalmának elsajátításával elérhető, hogy a tanuló belépő szintű elméleti tudáshoz juthasson a vállalati gazdaságtan tudománya területén.

Az elsajátított ismeretanyag értelmezése tekintetében szükség van a tanuló jó áttekintő képességére, lássa az összefüggést a különféle szoftverek működésében, meg tudja határozni a közös pontokat.

Az olvasott tananyag vonatkozásában képes legyen azonosítani, hogy adott feladathoz, milyen elmélet, milyen definíció tartozik.

Az elméletben megtanult tudásanyagot, célszerű gyakorlati foglalkozásokon begyakorlással elsajátítani, addig a szintig, míg alkalmazásuk nem lesz készségszintű. Az elmélet elsajátítása érdekében célszerű írásbeli tesztek kitöltése, valamint esszék megírása a tanulókkal.

MUNKANYAG

ÖNELLENŐRZŐ FELADATOK

1. feladat

Fogalmazza meg a vállalati működés definícióját és nevezze meg a külső és belső érintetteket.

2. feladat

Ismertesse a SWOT analízis definícióját és szerepét a vállalati gazdálkodásban.

3. feladat

Adja meg az EREDMÉNY definícióját és leggyakrabban alkalmazott típusai

MEGOLDÁSOK

1. feladat

Ha egy szervezet önálló, kockázatvállaló, profit orientált valamint valóságos piacon tevékenykedik, akkor azt vállalkozásnak nevezhetjük.

A vállalat küldetése, létrejöttének fő oka az alapvető, előre jól meghatározott célból képezhető le. A vállalat küldetése meghatározza a működési kört, a belső működést a szabályozást és az érintettekkel való kapcsolatok alapelveit.

A vállalati működés érintettje minden olyan személy vagy csoport, aki/amely befolyásolhatja a szervezet működését. Meghatározhatunk belső-, és külső érintetteket, felsorolásuka következő:

- Belső érintettek
- Tulajdonosok
- Menedzserek
- Alkalmazottak

- Külső érintettek
- fogyasztók
- szállítók
- versenytársak
- stratégiai partnerek
- állami intézmények
- állampolgári közösségek

A piaci verseny: két vagy több piaci szereplő - azonos piaci szegmensben - egymással szembeni előnyszerzésre irányuló, adott szabályok megtartásával zajló gazdasági tevékenysége.

2. feladat

Stratégiaiilag elengedhetetlen a piaci verseny során az üzletági versenyhelyzet folyamatos elemzése, a stratégiai célok esetleges módosítása, a vállalat erősségeinek és gyengeségeinek meghatározása.

Ennek legismertebb eszköze a SWOT analízis, 4 részből épül fel, ezek a következők:

az erősségek (Strengths)

gyengeségek (Weaknesses)

a lehetőségek (Opportunities)

a kihívások, a fenyegetések (Threats)

Az alábbi ábra prezentálja a SWOT analízis felépítését, és működését.

Függőlegesen a pozitív és negatív befolyásoló tényezők, ezzel szoros összefüggésben és struktúrálisan a belső és külső befolyásoló tényezők találhatóak, egy adott szituációt reprezentálva. A SWOT analízis egy marketing stratégiai eszköz.

3. feladat

Az eredmény kimutatás definíció szerint, adott időszakban (például naptári év) a gazdálkodó szervezet bevételeinek és kiadásainak számbavételével történő egyenlegkészítés, mely a teljesítmény értékelését szolgálja.

Az eredmény kimutatására különböző, jól definiált eredmény kategóriát használ a közgazdaságtan (így a vállalati gazdaságtan is). Az alábbiakban pusztán ezek felsorolását láthatjuk, kifejtésüket jelen dolgozat nem tartalmazza, mivel értelmezésükhöz elengedhetetlen egy megalapozott könyvelési, könyvelés technikai tudás is.

- A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye
- B. Pénzügyi műveletek eredménye
- C. Szokásos vállalkozási eredmény ($\pm A \pm B$)
- D. Rendkívüli eredmény
- E. Adózás előtti eredmény ($\pm C \pm D$)
- F. Adózott eredmény
- G. Mérleg szerinti eredmény

IRODALOMJEGYZÉK

Vállalati Gazdaságtan BME Menedzsment és Vállalatgazdaságtan Tanszék

2005. MVT Munkaközösség

Kertesi Gábor A piac működése – kereslet kínálati elemzés

Mikroökonómia előadásvázlatok

Dr. Farkasné Dr.Fekete Mária– Dr. Molnár József:

A közgazdaságtan alapjai Mikroökonómia

Mikroökonómia: Költség_függvények Gépészmérnöki Kar BSC Levelező képzés

Dr. Domján Erika: Vállalkozásgazdaságtan Hallgatói segédlet, Gábor Dénes Főiskola

Czikán Attila: Vállalatgazdaságtan

Wikipédia A szabad enciklopédia (grafikonok, ábrák)

Dr. Pál Tibor: Eredmény kimutatás I.

Sárközi Ferenc: Vállalati gazdaságtan (rövid összefoglaló)

dr Tóth Judit vállalati gazdaságtan BME IMVT nyomán

A(z) 1997-06 modul 015-ös szakmai tankönyvi tartalomeleme felhasználható az alábbi szakképesítésekhez:

A szakképesítés OKJ azonosító száma:	A szakképesítés megnevezése
55 343 01 0010 55 01	Banki szakügyintéző
55 343 01 0010 55 02	Értékpapírpiazi szakügyintéző
55 343 01 0010 55 03	Gazdálkodási menedzserasszisztens
55 343 01 0010 55 04	Pénzügyi szakügyintéző
55 343 01 0010 55 05	Projektmenedzser-asszisztens
55 343 01 0010 55 06	Számviteli szakügyintéző
55 344 01 0010 55 01	Adóigazgatási szakügyintéző
55 344 01 0010 55 02	Költségvetés-gazdálkodási szakügyintéző

A szakmai tankönyvi tartalomelem feldolgozásához ajánlott óraszám:

20 óra

MUNKANYELVI

MUNKANYAG

A kiadvány az Új Magyarország Fejlesztési Terv
TÁMOP 2.2.1 08/1-2008-0002 „A képzés minőségének és tartalmának
fejlesztése” keretében készült.

A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap
társfinanszírozásával valósul meg.

Kiadja a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet

1085 Budapest, Baross u. 52.

Telefon: (1) 210-1065, Fax: (1) 210-1063

Felelős kiadó:

Nagy László főigazgató