

Projektfeladat

„Ott, hol nincs lehetőség bizonyos változásokra, nincs lehetőség a fennmaradásra.”

A kezdeményezőképeség és a vállalkozói kompetencia

Készítette: Kollár Artúr – Szemethy Tamás

Általános bevezetés

A tanulóknak három hét áll a rendelkezésére, hogy elkészítsék a feladatot. A produktumok bemutatása előre tervezetten két órát igényelne. A tanulóknak hetente kell konzultálniuk a tanárunkkal a munka menetéről és tartalmi kérdésekről. A feladatot a diákok az általuk kiválasztott források alapján kell kidolgozniuk és létrehozniuk egy olyan produktumot, ami az előre meghatározott feltételeknek eleget tesz. A produktum bármi lehet, előadás, prezentáció, társasjáték stb. Kész szellemi terméket, a tervezetet írásban is be kell adni, ami az értékelés részét képezi. A jegy a kreativitást, csoporton belüli együttműködést, aktivitást, eredetiséget és a tényanyagok mennyiségét méri.

A feladatok leírása mellett természetesen segédanyagot is biztosítanánk a tanulóknak, amelyek ötletelésre, iránymutatásra szolgálnának. Továbbá a segédanyagok azt a célt szolgálják, hogy a tanulók rájöjjenek, mindent lehet, bármilyen kreatív ötlettel előállhatnak, ami szerintük megvalósítható. Például egy faipari cég kapcsán először mindenki a bútorgyártásra gondol, ám a mellékelt forrás eltereli az olvasókat attól, hogy egy gondolat fogalmazódjon meg bennük. A tanulóknak nem kell követniük a forrásokat, sőt az lenne a legjobb, ha sajátokat találnának. Nem minden projekt leíráshoz mellékelte kétfős csapatunk forrást. Célunk az, hogy elképzeltessük, milyen segédanyagot biztosítanánk a többi projektben is.

A feldolgozás módjait és a produktum formáját a diákok határozzák meg tanári konzultáció segítségével. Érdekesnek találtuk egyes feladatok esetében interjú készítését. Egy utazási iroda alkalmazottjával, vezetőjével, esetleg egy asztalos mesterrel lehetne interjút készíteni, amit sikerrel integrálhatnak a tanulók a projektjükbe, továbbá az életre is felkészíti őket bizonyos mértékben (kommunikációs kompetencia, valós helyzetekkel ismerkedés...)

Projekt célja

- Olyan feladatok kidolgozása, melyek a Nat-ban leírt vállalkozó és kezdeményező készség fejlesztendő területekkel összhangban vannak és azokat fejlesztik.
- Fejleszteni a diákok ismereteit a környezetükben és globális szinten fellelhető gazdasági folyamatokról.

- Elősegíteni a diákok újíttásra való törekvését.
- Segíteni a diákok reális gazdasági helyzet felismerő képességét.
- Tudatos tervezése a rövid és hosszú távú célokna (problémák felismerése, megoldása, következmények felismerésének kompetenciája).
- Egészséges önkép kialakulásának támogatása (reális képességek és fejlesztendő területek felismerése).
- Kooperációra való hajlam megerősítése.
- A diákok feltárják az általuk feldolgozandó problémák földrajzi vonatkozásait.
- Helyesen állapítsák meg, milyen szaktudással rendelkező személyekre van szükség az általuk létrehozott vállalkozás sikeréhez.
- A projekt végére átlássák, milyen problémák, kockázati tényezők merülhetnek fel ötletük megvalósítása során.
- Reális kép alkotása saját jövőbeli pályájukkal kapcsolatban.
- Erőforrások ésszerű használatának tudatosítása.
- Gazdasági folyamatok téri és időbeli változásainak lehetőségének felismerése.
- Felelős magatartás elsajátításához segítségnyújtás.
- Vállalkozások működésébe való alapszintű betekintés (jogi, gazdasági pénzügyi irányvonal alapjai).

A projekt megvalósításához szükséges feltételek, szervezési feladatok

Jelen esetben egy fiktív 10. osztályt képzeltünk el projektünk alanyainak, akikkel a vállalkozó és kezdeményező készség fejlesztését szeretnénk elérni. Ötletbörzénk során igyekeztünk e korosztály életkori sajátosságait figyelembe venni és ehhez igazodni. Próbáltunk olyan feladatokat konstruálni, melynek elvégzése során más környezetben, mégis hasonló szempontrendszer alapján vehetnek részt a diákok a munkában. Feladataink többsége külföldi elemekre épít, melynek oka a globális világszemlélet komplexebb kialakítása. Törekedtünk a témák minél izgalmasabbá, de olykor komplikáltabbá tételére, hogy a diákok élvezzék, ugyanakkor tanuljanak is a feldolgozandó téma segítségével.

Fontos lépése a projektnek, hogy a tanár irányítása mellett az osztályt 4-6 fős csoportokra legyen felosztva. Az oktató szerepe itt létfontosságú, mivel a csoportok létrehozásánál szempont, hogy részben olyan diákok kerüljenek össze, akiknek képességei eltérőek! A heterogén csoportok segítik a társas kompetenciák, tolerancia, elfogadó képesség, illetve kommunikációs kompetenciák kibontakozását.

A feldolgozandó témakörök kiosztása

A témákhoz megfogalmazott kérdések csupán iránymutatásra szolgálnak, a cél, hogy egy megfelelő mértékben komplex tervet hozzanak létre a diákok. Tudjanak érvelni a vállalkozások életképessége mellett. A további problémák felvetése konzultáció során történik meg.

Megvalósítás

A feladatok a Nat-ban leírt kompetenciákat hivatott fejleszteni, amiket részben közlünk a projekt megbeszélésének szakaszaiban (nem konkrét megfogalmazás történne, hanem olyan kritériumpontok megfogalmazása, amik segítségével a tanulók pozitív változást érhetnek el).

A megvalósításhoz elengedhetetlenek a feldolgozás módjainak megbeszélése és a projektben részt vevők hatékony kommunikációja:

- ismeretterjesztő szaklapok, internetes források önálló gyűjtése és feldolgozása;
- állandó feljegyzések készítése a munkafolyamatról;
- határidők megnevezése és betartása;
- produktum létrehozása és bemutatása;
- napi kontaktus az iskolában, interneten keresztül.

Lehetséges produktumok és prezentációk

A diákok fantáziájára bízva.

Értékelési szempontok

- Mennyire mozognak a realitás talaján?
- Milyen mértékben vizsgálták az adott feladathoz köthető sajátosságokat?
- Kreativitás kibontakozása
- Komplex kép kialakítása a problémáról

Kidolgozott témák

1. projekt: Dél-Franciaország, Provence

- a. Első feladat a terület adottságainak feltérképezése, az ötfős csoport minden tagja vállal valamilyen szempontot, ami alapján adatokat gyűjt az adott területre vonatkozóan. Fontos megfelelő mértékben részletesen körüljárniuk a kérdést, hiszen ettől függ, hogy a vállalkozásuk számára kitalált termelési profil a piacon eladható terméket állít-e elő.
- b. A következő feladatok valamelyikét kell elvállalnia a csoport tagjainak:
 - általános természeti adottságok (Dél-Franciaország) összegyűjtése;
 - speciális természeti adottságok (Provence) összegyűjtése;
 - általános társadalom földrajzi jellemzés (Provance) összegyűjtése;
 - speciálisan ezen a területen előállított termékek jellemzői, fogyasztói;

- térségre vonatkozó problémák kigyűjtése (társadalmi, természeti, gazdasági, környezeti).

Környezeti adottságok:

- dél-francia tengerpart közelsége, mediterrán éghajlat;
- napsütötte órák száma magas, napsütéses domboldalak;
- szőlőművelésre alkalmas talaj;
- középhegységi jelleg, valamint az Alpok lealacsonyodó hegy lábai;
- Rohne–Saone torkolatvidéke, folyóvölgyek, öntéstalaj

Társadalmi adottságok:

- nagy hagyományokkal rendelkező specializálódott mezőgazdaság;
- bejáratott márkanevek (provence-i bor, sajt);
- birtokméret lassú koncentrációja: életképes kis- és középbirtokok (átlagos birtokméret 40 ha körül), legnagyobb szerepe az 50 ha fölötti birtokoknak van;
- mezőgazdasági termékek exportra termelése;
- modern gépállomány, biotechnológiai újítások alkalmazása (növényvédő szerek) magas terméshozamok hozamok;
- sok esetben a mezőgazdasági terményeket a termelő saját üzemében dolgozza fel (konzervipar, borkészítés);
- családi üzemekben főként állattartás;
- életképes gazdaságok általában szövetkezetekbe tömörülnek (kockázatközösség és érdekképviselet is egyben);
- gazdaságok termékprofiljának diverzifikálási lehetőségei: különleges borpárlatok, sajtfélék;
- olajfa, mandula, füge, szelídgesztenye és citrusfélék is megélnék a Rohne völgyében;
- virágkertészetek a tengerpart közelében, parfümkészítés (rózsa, levendula, leander);
- Idegenforgalom a húzó ágazat (falusi turizmus a belső területeken, a tengerparton fürdő turizmus);
- kikötőkön keresztül az világpiacra jutás lehetősége.

Problémák:

- komoly verseny az agrártermékeket előállító cégek között;
- magas előállítási költséghez képes a várható bevételből kevés fordítható bérekre;
- növényvédő szerek környezetterhelési szerepe;
- relatíve magas beruházási költség (nagy értékű mezőgazdasági gépek, magas földvédelárak, drága vegyszerek);
- magas termelési költségek (pl. bérköltség);
- támogatások elnyerésének szükségessége (EU EMOGA);
- a kis specializált gazdaságok sérülékenyek;

- a térségben egyre nagyobb gond a munkanélküliség.
- a. A diákoknak meg kell vitatniuk, hogy a feltárt jellemzők alapján milyen irányba érdemes elmozdulniuk a szőlőtermesztés felől.

Megoldásuk akkor tekinthető a legoptimálisabbnak, ha tartalmazza a következő elemeket:

- A. A lehető legszélesebb körben kell terjeszteniük meglévő és jövőbeli termékeiket.
- B. Fel kell ismerniük, hogy a közelben található nagy kikötőkből (Marseille és Nizza) Afrika, és ami még ennél is fontosabb a fizetőképesebb keresletnek számító Észak- Európa és az Egyesült Államok is elérhető.
- C. Törekedniük kell a költségek minimalizálására, a lehető legkevesebb munkást kell alkalmazniuk. Mivel a térségben jelentős a munkanélküliség megtehetik, hogy alacsonyan tartsák a munkabéreket, és a szüretkor, valamint a termelési csúcscsúcskor idénymunkásokat alkalmazzanak.
- D. Be kell lépniük valamilyen számukra is kedvező feltételek kínáló szövetkezetbe, amelyen keresztül hatékonyabban képviseltethetik álláspontjukat, közösen bérelhetnek gépeket, modernizálhatják gazdaságukat, megszervezhetik a mezőgazdasági nyersanyagok feldolgozását, segíthetik termékeik közös márkanév alatti értékesítését (így egyben a térséghez kapcsolódó márkanevek adta előnyöket is élvezhetik).
- E. A szőlőművelés és borkészítés mellé a következő lehetőségek közül legalább egy plusz elemet be kell emelniük vállalkozásuk profiljába: ültetvényes gazdálkodás (olajfa liget, mandula, szelídgesztenye, citrusfélék termesztése), falusi turizmus (infrastrukturális háttér kiépítésének nehézsége), parfümkészítés (virágkertészet + lepárló-üzem), egyéb mezőgazdasági termékeket feldolgozó üzem létrehozása.
- F. A profilbővítés módjának eldöntése után a diákok eldöntik, milyen foglalkozáskörök betöltésére kell embereket keresniük, majd elosztják egymás között a szükséges szakmákat.
 - i. A feladatrészt megoldása akkor tekinthető a legoptimálisabbnak, ha a következő szakemberek foglalkozásköre felmerült:
 1. Agrármérnök
 2. Élelmiszermérnök
 3. Értékesítési szakember
 4. Napszámos (sok)
 5. Jogász
 6. Esetleg: vegyész (parfüm, növényvédő szerek) (kidolgozhatja a napszámost feldolgozó személy)

G. A következő lépés, hogy a diákok elosszák egymás között ezeket a szakmákat, és mindenki a saját foglalkozáskörére vonatkozóan kigondolja, hogyan tehetné sikeresebbé a vállalkozást.

ii. A következő megoldások lehetségesek:

1. Agrármérnök: Ha a diákok úgy döntenek, hogy minden korábban említett profilbővítési lehetőséget számba vesznek, akkor a következő feladatokat láthatja el:

- a. Irányítja a mezőgazdasági termelést, gondozza az ültetvényeket.
- b. Szakmai továbbképzésekre jár, hogy a legmagasabb terméshozamokat produkáló növényeket termesszék.
- c. Vincellér képesítést szerez, hogy értsen a borokhoz. (a továbbképzések ára mind plusz költségként jelennek meg a vállalat gazdálkodásában)
- d. Bekapcsolódhat a falusi turizmushoz kapcsolódó tevékenységekbe, körbevezetheti a vendégeket a szőlőbirtokon.
- e. Legszorosabban a vegyészrel és a napszámosokkal kell együtt működnie.

2. Élelmiszermérnök:

- a. Alapvető feladata a borkészítéshez kapcsolódó minőségbiztosítási és gyártástechnológia tevékenységekhez kapcsolódik.
- b. Magas fokon ért az alkoholos italok nagyüzemi készítéséhez, ismeri a legújabb technológiai és technikai újításokat.
- c. A profilbővítés kapcsán tovább képezheti magát tejtermék feldolgozóvá (bár a csoport valószínűleg a vita során rájön, hogy itt a gyártáshoz szükséges nyersanyag előállításának jelentős a beruházási költsége egy szőlőművelő gazdaság számára (szarvasmarha telep)
- d. Segíti a különleges provence-i bormárkák sztenderdjeihez való alkalmazkodást. Ennek megfelelően speciális képzettséggel rendelkezik a provence-i élelmiszeripari termékek előállításával kapcsolatban.
- e. Együttműködik az értékesítési vezetővel, aki egyben az általános gazdasági vezető is, és igyekeznek elérni, hogy a lehető legalacsonyabb bekerülési költség mellett, legjobb minőségű terméket, a lehető legmagasabb áron értékesítsék.

3. Értékesítési szakember:

- a. Egyben általános gazdasági igazgató is.
 - b. Ismeri a konkurenciát mind a térségben (más speciálisan provence-i termékekre szakosodott gazdálkodók termékeinek tulajdonságai), mind pedig nemzetközi szinten (esetleges olasz, spanyol, kaliforniai, argentin bortermelők termékeinek sajátosságai, velük szembeni esetleges előnyök felderítése)
 - c. Ismeri a termelt termékek bekerülési árát, megszervezi az integrált termelést, vagyis az alapanyagok feldolgozását, majd piacra jutását.
 - d. Tartja a kapcsolatot a külső partnerekkel.
 - e. A cég profiljának megfelelő reklámot készít, és a piackutatás elvégzése után elhelyezi a „célközönség”közelében a vállalkozás szóróanyagait hirdetéseit.
 - f. Ő foglalkozik a bérszámfejtéssel, melyet a jogással szoros együttműködésben végez el.
 - g. Az agrármérnök és az élelmiszermérnök segítségével racionalizálja a termelésre fordított költségeket, vagyis a profitmaximalizálásra törekszik.
 - h. Kezeli a cég bankszámláját.
 - i. Munkájáért magas szinten felelősséget vállal, elhibázott üzleti stratégia esetén őt terheli a legfőbb felelősség.
4. Napszámos:
- a. Alapvetően a vállalkozás mezőgazdasági jellegéből adódóan idénymunkás.
 - b. Főként fizikai munkát végez.
 - c. Sok esetben az ültetvényeken dolgozó idénymunkások az adott munka elvégzéséhez speciális képzésben részesülnek (szőlőmetszés).
 - d. Alapvetően az agrármérnökkel dolgoznak együtt.
5. Jogász:
- a. A gazdasági ügyvitelére vonatkozó jogi szabályokban jártas.
 - b. Ismeri az élelmiszerbiztonsági előírásokat.
 - c. Ismeri az európai uniós pályázati pénzek elnyerésének menetét, ismer egyéb pályázati lehetőségeket. (és a pályázás feltételeit)
 - d. Jártas a munkajogban és a környezeti terhelésre vonatkozó jogi szabályozások terén.

- e. Munkája során leginkább az értékesítési vezetővel működik együtt, mivel a gazdasági ügyek intézéséhez szükség van a jogi környezet ismeretére is.

6. Vegyész:

- a. Finomvegyipari és vagy agrokémiai képesítés.
- b. Továbbképzéseken való rendszeres részvétel, hogy ismerje a legújabb vegyi anyagokat.
- c. Főként az agrármérnökkel és az élelmiszer mérnökkel működhet együtt.

H. Végül a gazdasági és természeti környezetet figyelembe véve a különböző foglalkozáskörökhöz tartozó szakemberek szerepét megszemélyesítő diákok a következő tervet dolgozták ki:

- A vállalkozásunk kiinduló helyzetben nem érte el az 50 hektárnyi termőterületet, így a gazdasági vezető úgy gondolta, hogy nem valósítható meg megfelelő profilbővítés. Beruházási hitelhez folyamodtak, melynek keretében új földterületeket vásároltak. A vásárlás kapcsán a szerződéskötésben és a hitelfelvételben kulcs szerepe volt, mivel ő állította össze a megfelelő iratokat. Az újonnan megvásárolt terület az agrármérnök javaslatára egy virágkertészet volt, melyen rózsát és levendulát termesztettek elsősorban. A vegyész, aki korábban alapvetően a szőlőműveléshez szükséges vegyi anyagokat ismerte, tovább képezte magát finomvegyipari irányba, hogy a vállalkozás a parfüm előállításba is be tudjon kapcsolódni. Az értékesítési szakértő számításai szerint a profilbővítés kapcsán felmerült lehetőségek közül az idegenforgalom túlságosan kötődik az év egy szakaszához, így nem hoz megfelelően magas bevételt. A sajtókészítéshez nem tudják megteremteni a megfelelő alapanyag előállítási feltételeket (szarvasmarhatelep komplex felépítésének magas költségei). Végül azért döntött a parfümgyártás mellett, mert ez Provence-ben épp úgy hagyományos iparágnak számít, mint a borkészítés, és szeretné a vállalkozás vásárlók felé mutatott képét még inkább a nemzetközi piacon is jól csengő Provence-hez kötni. Az agrármérnöknek szükséges tovább képezetnie magát, hogy a virágkertészethez kapcsolódó munkát is el tudja látni. A kockázatot és a költségeket más hasonló profilú vállalkozásokkal is meg akarták osztani, ezért végül termelőszövetkezetet hoztak létre, amely keretében közösen európai uniós támogatásból parfümkészítő üzemet építettek.
- Termelési folyamat:
 - Virágültetvény – betakarítás
 - Lepárló üzem
 - Vegyi üzem – az alkoholhoz hozzáadjuk az illatanyagot

- Csomagolás – egyéni csomagolás, ami utal a származási helyre
- Piacra kerülés – egységre számított magas ár, viszonylag nagy kezdeti árrés, akár külföldre is szállítható

2. projekt: Magyarország, Esztergom

- a. Az első feladat annak felmérése, hogy milyen környezetben kell megnyitnia a diákok által alkotott csoportnak az utazási irodást.
 - A következő fontosabb adottságokat kell felismerniük a kiválasztott város kapcsán:
 1. Érseki székhely, fontos történeti és vallási emlékhely.
 2. Közel van Budapest (világörökségi helyszínek, fürdők)
 3. Jó vasúti és közúti infrastruktúra, bár autópálya nem érinti a települést, de van egy Duna hídja, illetve fontos vasúti csomópont.
 4. A szlovák-magyar határon fekszik, érdemes olyan programokat szervezni, amelyekre a szlovákok is kíváncsiak nem csak a magyarok.
- b. A következő lépés a fő profil kialakítása.
 - A diákokat érdemes rávezetni arra, hogy a műemlékekhez és a fürdőturizmushoz kapcsolódó szolgáltatásokat emeljék ki leginkább.
 - Felmerülő problémák számba vétele:
 1. Fizetőképes kereslet hiánya.
 2. Rövid időre érkeznek a turisták Magyarországra. Idényjelleg.
 3. Kevés pénzt költenek.
 4. Más környező országok egyre magasabb minőségű szolgáltatásokat tudnak nyújtani, a magyarországihoz hasonló értékesítési területeken.
- c. Feladatok elosztása.
 - A következő feladatok ellátására érdemes csoporttagokat kiválasztani (4-6 fő):
 1. értékesítési vezető, idegenforgalmi végzettséggel
 2. ügyfélkapcsolati referens
 3. weblapfejlesztő
 4. külső helyszíneken tevékenykedő koordinátor (idegenvezető)
 5. jogász
- d. A foglalkozáskörök elosztása után annak áttekintése, hogy kinek mi a feladata:
 - értékesítési vezető: (egyben ügyvezető igazgató), összeállítja az ügyfeleknek értékesíteni kívánt csomagokat, tárgyal a partner irodákkal, piackutatást végez, vagyis felméri a fogyasztók igényeit, és annak alapján kialakítja a csomagok árát, hatványozottan odafigyel

arra, hogy éljen a helyszín adta lehetőségekkel. Gondoskodik a megfelelő iroda kiválasztásáról, fontos, hogy frekventált helyen legyen a helység, nagy ablakokkal, amikre kirakhatják a hirdetéseiket.

- ügyfélkapcsolati referens: gyakorlatilag a konkrét értékesítést ő végzi, fogadja az ügyfeleket a cég utazási irodájában, tájékozott az utasbiztosításra és a meghirdetett csomagokra vonatkozó törvények jogszabályok terén. Ismeri a célállomások sajátosságait, földrajzi elhelyezkedését. Fogadja az ügyfelek panaszait, amiket továbbít a vezetőség felé.
 - weblapfejlesztő: (tulajdonképpen informatikus) az értékesítési vezetővel együtt kidolgozza az iroda külső megjelenésének jellegét. Folyamatosan frissíti a honlapot, és feltölti a legújabb ajánlatokat. Ideális esetben nem csak a programozáshoz ért, hanem weblap fejlesztőként megfelelően kreatív ötletei vannak a honlap színesebbé tételéhez. Fontos, hogy értsen a webkettes funkciók fejlesztéséhez, így interneten is le lehet foglalni az utakat az interaktív ügyfélkapun keresztül.
 - külső koordinátor: a vállalkozás profiljából adódóan elsősorban egyháztörténeti vonatkozású témákhoz kell értenie, illetve ismernie kell több idegen nyelvet, hogy a külföldi vendégekkel is szót értsen. Fontos, hogy legyen helyismerete a célhelyszíneken.
 - jogász: alapvetően az utazási irodákra vonatkozó szigorú szabályozást kell átlátnia. Ennek a szabályrendszernek egy része kapcsolódik a nemzetközi joghoz is, ezért ebben is jártasnak kell lennie. Biztosítási és kötelmi jog terén is különleges szakosodással kell rendelkeznie.
- e. Végül a körülményeket figyelembe véve a következő produktumot hozták létre:
- Az értékesítési vezető úgy döntött, hogy két féle csomagot állít össze, az első alapvetően belföldi turizmushoz kapcsolódik, és a magyarokat, illetve a dél-szlovákiai szlovákokat és magyarokat kívánja elérni vele. A program alapvetően Esztergom látványosságaira, és ezeknek a helyszíneknek a magyar történelemhez való kapcsolódására épül. A másik csomag a külföldieket célozza meg, elsősorban az idősebb korosztályt, ebben az esetben gyakorlatilag a gyógy turizmusra, vagyis a budapesti fürdőkre helyezte a hangsúlyt. Kapcsolódva a Magyar Turizmus Zrt. legújabb koncepciójához az Új Széchenyi tervből szeretne támogatást nyerni a vállalkozás fejlesztésére. A pályázat elkészítésében a jogész is segít az értékesítési vezetőnek. A fő cél annak elérése, hogy minél több ügyfél foglalja le útját az interneten, így elegendő egy kisebb irodahelységet bérelniük Esztergom belvárosában. A weblap fejlesztésében kiemelt szerepe van a progra-

mozónak, akit azzal bíznak meg, hogy az értékesítési ügyfélkapu mellett készítsen digitális reklámfelületeket, melyeket külföldi honlapokon is elhelyezhetnek, így bővítve tovább vásárlóik körét. A külső koordinátorra megegyeznek, hogy költséghatékonysági szempontból ne álljon állandó alkalmazásba a céggel, mivel a holt időben nem tudnak neki munkát adni, és így csak vinné a pénzt. az ügyfélkapcsolati referens, meglévő tudását tovább fejleszti és megtanulja az interaktív értékesítés kapcsán beérkező kérések kezelését, feldolgozását is, ebben segít neki az informatikus, illetve a jogász, aki az internetes vásárlás speciális szabályaiból ad számára speciális ismereteket. Úgy tervezik, hogy az első pár évben a magyar vendégekből fogják fenntartani magukat, majd miután a hazai piaci pozíciójuk már stabilizálódik, nagyobb erővel nyitnak a külföldiek, elsősorban a németek felé.

3. projekt: Németország, Stuttgart

- a. Termelési környezet felmérése:
 - Fejlett ipari környezet (nagy múlt)
 - Nagy autógyárak: Mercedes, Porsche
 - Elektronika: Robert Bosch
 - Alapvetően a kutató-fejlesztő tevékenységet hagyják itt a nagy cégek, az alkatrészgyártást, és sok esetben az összeszerelést is kiszervezik a cégek.
 - Jelentős, fizetőképes fogyasztóképes kereslet. DE: Igény a magas minőségű termékekre
- b. Problémák:
 - magas gyártási költségek
 - magas fizetések (a szakmunkásoknak is)
 - környezeti terhelés (Baden-Württemberg tartományban zöldpárti kormány regnál, Stuttgartban pedig zöldpárti polgármester, ezért külön figyelmet fordítanak a környezetterhelésre)
 - olcsó munkaerővel rendelkező kelet-európai és ázsiai államok komoly konkurenciát jelentenek
- c. Szükséges szakmák összegyűjtése:
 - gyártástechnológiai mérnök
 - minőségbiztosítási mérnök
 - üzemgazdász
 - a gyártási folyamatban résztvevő szakmunkás
 - értékesítési szakember

- d. Az egyes szakemberek feladata:
- A gyártástechnológiai mérnök ebben az esetben valószínűleg egy járműgyártásra szakosodott szakember, mivel a város gyáripari profiljához ez illik a legjobban. Fő feladata a fejlesztő munka elvégzése. A fejlesztésekkel kapcsolatos gyártást a minőségellenőrzési mérnökkel együtt szervezi meg. Költséghatékonysági szempontból átnézi az egész gyártási folyamatot az üzemgazdással.
 - Minőségbiztosítási mérnök: alapvetően a gyártási folyamatot felügyeli, illetve koordinálja. Az alkatrész gyáraknál a legfontosabb, hogy minden darab pontosan ugyanúgy nézzen ki, ehhez viszont szükség van egy szakemberre, aki felügyeli a folyamatot. Nagy felelőssége van abban, hogy a gyár a lehető legkevesebb selejtet termelje. A gyártástechnológiai mérnökkel folyamatosan tartja a kapcsolatot, és jelzi neki, ha valamilyen tervezési hiba hátráltatja a hatékony termelést.
 - Üzemgazdász: alapvetően a költséghatékony termelés kialakítása a feladata. Az értékesítési szakemberrel egyeztetve megtervezi a gyártás szükséges volumenéhez igazodó üzemméretet. A termelés közben ő ellenőrzi, hogy a gyártás költségei a lehető legalacsonyabbak legyenek.
 - Szakmunkás: A gyártás folyamatában többféle szakemberre van szükség, hegesztőre, villanyszerelőre, CNC-esztergályosra stb. Feladata alapvetően fizikai jellegű, munkáját a minőségellenőrzési mérnök ellenőrzi.
 - Értékesítési szakember: Ő tartja a kapcsolatot a gyár partnereivel, alapvetően a vállalkozás, szerződéses gyártással foglalkozik, ezért az értékesítési szakember nem csak a meglévő partnerektől szerez újabb megrendeléseket, hanem új a cég profiljához kapcsolódó járműgyárakat keres fel.
- e. Végül a csoport úgy döntött, hogy a következő vállalkozás lenne hosszútávon fenntartható és nyereséges:
- A cég Stuttgart valamelyik külvárosába helyezi gyárcsarnokát, ahol bekapcsolódhat a stuttgarti gépjárműgyártásba. Szerződéses gyártással foglalkoznak, mivel így rugalmasan alakíthatják gyártási portfóliójukat, annak függvényében honnan kapják a megrendeléseket. Elsősorban karosszéria elemeket gyártanak, mivel ezeket aránylag könnyű fejleszteni (összehasonlítva a mikroelektronikai berendezésekkel) és így ugyanazokat a gépeket használhatják minden termékhez. A gyártástechnológiai mérnök együtt működik a megrendelő cég mérnökeivel, akik meghatározzák a gyártott termékek alapvető paramétereit. A gyár fennmaradásának hosszú távon a kulcsa az, hogy az értékesítési szakember mennyire hatékonyan tud új megrendeléseket szerezni, illetve meggyőzni a partnereket arról, hogy ne telepítsék át az alkatrészgyártási tevékenységüket más országba,

hanem adják át nekik. Hosszú távon a kiemelt minőségű termékeik, illetve a jól eltalált fejlesztéseik biztosíthatják a fennmaradásukat.

4. projekt: Csehország, Velke Popovice

„Most jutottál hozzá üzlettársaiddal egy évek óta zárva tartó sörgyárhoz. Milyen ötleteitek vannak, hogy újra beindítsátok a termelést és betörjete a piacra?”

Helye a tankönyvben

Probáld Ferenc: Regionális földrajz gimnáziumok számára. Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest. 2005, Csehország és Szlovákia 91-97. old.

Feladat céljai:

- ismeretszerzés a globális gazdasági szférában;
- önálló forrásfeldolgozás;
- a kreativitás kibontakoztatása;
- a kooperáció erősítése;
- a gazdasági fogalmak elsajátítása.

Feladat leírása

Az előre meghatározott csoportnak a feladata egy csehországi recesszió sújtotta sörgyár felemelése és fejlesztése, hogy hosszú távon profitot termeljen a befektetőknek. A tanulóknak szabad kezet adnék a feladat kivitelezésében, a felhasznált források tekintetében és a produktum létrehozásában is. Fontos azonban megemlíteni, hogy példaként a feladat mellé mellékelni kell olyan segédanyagokat, amik megkönnyítik a tanulói aktivitás kibontakozását (olyan cikk, szakirodalom, fotográfia, egyéb forrás, ami alapján a tanulók elindulhatnak, azok mintájára egyéb tudástárat szereznek). A folyamatos konzultációra a gyermekek segítése miatt van szükség, illetve egy időbeli kontroll kialakítása miatt, hogy ne csússzanak el a feladattal.

A feladatlapon irányvonalat jelölő kérdések vannak, amik segítséget nyújtanak a projekt megvalósításához, illetve az esetleges részfeladatok kiosztásánál, megbeszélésnél, ötletek kigondolásánál.

Érdekes körülmények:

- általános természeti adottságok összegyűjtése;
- speciális természeti adottságok körülménye (tökéletes, tiszta vízkészlet);
- általános társadalom-gazdaság földrajzi jellemzés összegyűjtése (hol fekszik a gyár?).

Környezeti adottságok:

- tengertől való távolság;
- termelési lehetőségeket biztosító környezet;

- medencejelleg;
- felszín alatti és felszíni vizek.

Társadalmi-gazdasági adottságok

- élelmiszerből importra szorul;
- nyersanyagokban bővelkedik;
- szállítási útvonalak, lehetőségek (Elba, szárazföldi utak);
- sokáig a szocialista tömb országa.

Irányító kérdések:

- Milyen terméket állítanátok elő?
- Milyen réteget/szubkultúrát céloztok meg a késztermékkel – ki lenne a célközönség?
- Milyen reklám/propaganda tevékenységet folytatnál? (szlogen, reklámok...)
- Milyen eszközökre van szükség a gyártás beindítására? (+beszerzési folyamat)
- Milyen munkaerőt/kiket alkalmaznátok a gyárban?
- Ti milyen szerepet töltenétek be a vállalkozás keretein belül, hogy sikerre vigyétek azt?
- Milyen egyéb tényezőket vennétek figyelembe (környezeti előnyök, hátrányok – nyersanyagok közelsége, távolsága)
- Meddig szeretnétek terjeszkedni? (országon belül, országhatáron túl)
- Szállítmányozás nehézségei, útvonaltervezés szükségessége

Segédanyagok – cikk

„A gyártulajdonos cég elnevezése magyarul így hangzik: „Bernard Családi Sörgyár Rt.”. Stanislav Bernard, aki ma Csehország egyik legismertebb, a társadalmi-politikai életben is igen aktívan szereplő nagyvállalkozója, 1991-ben barátaival hetilapot alapított a morva-sziléziai Opavában. Az újság függetlensége érdekében saját pénzügyi forrásokat keresett. Az idő tájt zajlott Csehszlovákiában az úgynevezett kisprivatizáció (a magyarszágitól gyökeresen eltérő módon). Ennek során számos közepes és kis sörgyárat is árverésre bocsátottak. Bernard akkoriban ismerkedett meg az ostravai sörgyár helyettes sörmesterével, Josef Vávrával, aki ismerte a humpoleci sörgyárat, mivel ott volt gyakornok. Vávra egyszer csak azzal a hírrel jött Bernardhoz, hogy meghirdették a humpoleci gyárat. Ekkor, 1991 októberében beültek Bernard ócska Daciájába, meghívták Vávra sógorát is, és elindultak a majdnem 300 kilométerre lévő Humpolecbe, hogy licitáljanak.

A kisprivatizáció szabályai szerint a kikiáltási ár megegyezett az ingatlan és a termelési eszközök könyv szerinti maradványértékével, ami itt 9,5 millió korona volt. Bernard úr ma már bevallja, hogy egyetlen írógéppapíron készítették el az üzleti tervet. Létezésének utolsó évében az állami sörgyár 26 ezer hektoliteret főzött – ők 60 ezer hektoliterrel számoltak. A humpoleci moziban lezajlott licitá-

lásba csak a legvégén kapcsolódtak be, de addigra már 45 milliót kellett ígérniük, hogy övék legyen a végsőig lepusztult gyár. Meg kellett vásárolniuk a nagyrészt használhatatlan anyagkészletet is, 7 millióért. Az emberek csak a fejüket csóválták...

Stanislav Bernard ma úgy értékeli, hogy az első tíz év a fennmaradásért vívott harc jegyében telt el. Fizetni kellett a banknak az 52 milliós árverési hitelt, meg az újabbakat is, amelyeket főleg az új technológiára fordítottak. Csehországban ugyanis ők vezették be a legelső között a mikrofilterezés alkalmazását a sör értékét csökkentő pasztörözés helyett. Néhány éve felerész a belgiumi Duvel cég lett a Bernard sörgyár tulajdonosa, de ez semmiféle kedvezőtlen változással nem járt a gyár söreit, illetve a választékot illetően. A Bernard név immár nemzetközi téren is a minőségi cseh sört jelenti a nagy hagyományú, jóval nagyobb méretű cseh sörgyárak megszokott márkái mellett. Az alapító ma Porsche Panamerával jár, de ezt nem tartja felesleges luxusnak. „Amit mi adunk az embereknek, azt adja a Porsche nekem.” Egyébként, azt mondja, szinte minden nyereséget továbbra is visszaforgatnak a sörgyárba, s így a legutóbbi öt év alatt, miközben a csehországi sörpiac 19%-kal szűkült, a Bernard teljesítménye 47%-kal nőtt. Jelenleg termelésük 16%-át exportálják. A Pivo sörözőben 2010 karácsonyán kezdtük el Magyarországon elsőként a Bernard söreinek rendszeres csapolását, illetve, azóta kínáljuk az üveges söröket is, amelyek emblémáján az eredeti alapítási évet, 1597-et hirdető sörfőzdei címerpajzsot két bernáthegyi kutya tartja most már két évtizede.”

Honlapok, ahol rengeteg információ található:

<http://www.csehsorfesztival.com/nyitolap.htm>

<http://pivovar.kozel.cz/en/useful-information.html>

http://korny.uni-corvinus.hu/kti/16_szam.pdf - NAGYON részletes tanulmány, melynek a tartalomjegyzéke is rengeteg információt rejt!

<http://www.dreherrt.hu/portal/index.php> - A magyar nyelvű Dreher sörgyár működésének leírása az innovatív törekvésekkel együtt!

(angol nyelvű is található közöttük – idegen nyelvi kompetenciák fejlesztése)

A fenntartható fejlődés felé vezető úton

Napjainkban egy nagyvállalat felelőssége nem csupán a fogyasztói, az üzletfelei, a beszállítói, a munkavállalói, és az állami szervek iránti kötelezettségei teljesítésére korlátozódik. Gazdasági ereje, környezeti és szociális hatásai révén egy sikeres üzleti vállalkozás az állami és civil szervezetekkel együttműködve katalizátor szerepet tölthet be egyes társadalmi és környezeti problémák megoldásának elősegítésében.

Az Egyesült Nemzetek Szervezetének Brundtland - jelentése szerint a **fenntartható fejlődés** olyan fejlődési folyamat (földeké, városoké, üzleteké, gyáraké, társadalmaké stb.), amely „kielégíti a jelen igényeit anélkül, hogy csökkentené a jövő generációk képességét arra, hogy kielégítsék a saját igényeiket”. Az

A SABMiller plc és a Dreher Sörgyárak elkötelezett a fenntartható fejlődést támogató vállalati működés kialakítása és folyamatos javítása mellett. A SABMiller globális érintetti párbeszéde során az alábbi **10 fő fejlesztési területet** jelölte ki egyfajta keretrendszerként a fenntarthatósági teljesítmény mérését és



javitását segítve. Minden leányvállalat, így a Dreher Sörgyárak is helyi akciók, programok révén aktívan közreműködik a globális célkitűzések megvalósításában.

A tíz terület:

1. Fellépés a felelőtlen alkoholfogyasztás ellen
2. Környezettudatos vízgazdálkodás
3. Az energiafelhasználás és a szén-dioxid kibocsátás csökkentése
4. A csomagolás újrahasználatra és újrahasznosításra
5. Felelős hulladékgazdálkodás
6. A vállalkozásfejlesztés ösztönzése az értékláncban
7. Közösségi szerepvállalás
8. A HIV/Aids mérséklésének támogatása az érintett területeken
9. Emberi jogok tiszteletben tartása
10. Transzparens és etikus üzleti gyakorlat

Ismerje meg a Dreher Sörgyárak Zrt. fenntarthatósági stratégiáját, hogy mit tesz a fenntartható fejlődés biztosítására, valamint a társadalom jóllétének elősegítése érdekében:

- Tölts le legújabb fenntarthatósági jelentésünket, amely beszámol az elmúlt három év eredményeiről és terveinkről: [Letöltés \(pdf 12MB\)](#)
- Látogasson el a fenntarthatosag.dreherzrt.hu oldalra.
- Olvassa el a legfontosabb területekről szóló beszámolóinkat a bal oldali menüben navigálva.

A SABMiller Fenntartható Fejlődésért programjáról bővebben a www.sabmiller.com oldalon olvashat angol nyelven.

Lehetséges megoldás ☺

A tanulók gyárak felmérése után megállapították, hogy milyen eszköztárral és vevőkörrel rendelkeznek. A rendelkezésre álló tapasztalat segítségével arra jöttek rá, hogy nagyobb profitra lehetne szert tenni új célközönség „megfogásával” és egy számukra kitalált új termék bevezetésével. A csoport úgy döntött, hogy a sört kevésbé preferáló hölgy közönséget szólítják meg egy ízekben harmonizáló cseresznye ízű, aromájú, kevesebb alkoholtartalmú barna sör gyártásával. A termék megalkotását és annak reklámozását mutatták be power-point prezentáció és egy rövid reklámfilm segítségével!

5. projekt: Svédország, Upsala

Egy faipari cég alkalmazottai vagytok, akiknek eltökélt céljuk, hogy munkahelyüket komolyabb vállalattá fejlesztik. Milyen kreatív ötletekkel tudnátok a felemelkedést segíteni?

Helye a tankönyvben:

Probáld Ferenc: Regionális földrajz gimnáziumok számára. Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest. 2005. – 55-64. old.

Feladat leírása

A tanulók egy faipari cégnek a felemelkedését szeretnék elérni, amihez különböző módszereket kell kitalálniuk. Nincsen előre meghatározva, hogy mivel foglalkozik a vállalkozás, így a gyermekek fantáziájára van bízva, hogy milyen profilt találnak ki. Ez lehet tűzép, asztalosműhely, IKEA, akár egy gyufagyár is. A feladathoz az előzőekhez mérten pár felvezető példát mellékelünk, amik iránymutatást nyújthatnak. Továbbá a konzultáció az előzőekhez hasonlóan zajlana.

Érdekes körüljárni:

- általános természeti adottságok összegyűjtése
- speciális természeti adottságok körüljárása (hatalmas kiterjedésű erdőségek, vízenergia, bár korántsem olyan bő, mint Norvégiában stb...)
- általános társadalom-gazdaság földrajzi jellemzés összegyűjtése (hol fekszik a gyár)

Környezeti adottságok:

- tengertől való távolság, tenger közelsége
- termelési lehetőségeket biztosító környezet
- erdővel borított területek nagysága

Társadalmi-gazdasági adottságok

- élelmiszerből importra szorul
- nyersanyagokban bővelkedik
- szállítási útvonalak, lehetőségek (Balti tenger)
- zavartalan gazdasági fejlődés okai
- fakitermelési lehetőségek (alacsony a napsütéses órák száma – veszélyes lehet termelni stb.)

Irányvonalat mutató kérdések:

- Milyen termékeket gyártanátok?
- Ezeket hogyan és kik számára szeretnétek értékesíteni?
- Mi módon szereznétek az alapanyagot?
- A készterméket milyen módon juttatnátok el a vevőkhöz?
- Hogyan alkalmazkodnátok a piac újabb és újabb igényeihez?
- Milyen logisztikai nehézségekbe ütközhetek?
- Készítenétek pályázatot az Európai Unió felé az innováció finanszírozására?

Segítséget jelenthet, ugyanakkor nagyon érdekes lehetne interjú készítése egy asztalos mesterrel!

Segédanyagok – Képek



Segédanyagok (cikk) – fajtékok gyártása, kreatív játékok!

Az elmúlt években a spatulákból, facsipeszekből, járművekből, építőidomokból készített játékok kiállítása után idén a logikai és ügyességi játékok adták a fő témát. Több száz különféle fajték sorakozott az asztalokon, köztük számoshagyományosnak számító, sokaknak a gyerekkorát felidéző játékkal, de akadtak köztük kevésbé ismert, illetve bonyolult logikai „szerkezetek” is, amelyeknek megértése, megoldása komoly ügyességet, gondolkodást igényel. A logikai játékok alapvető jellemzője, hogy megoldásuknak, összerakásuknak előre meghatározható lépései vannak, a véletlennek nincs szerepe a játékban, vagyis algoritmizálható. Mindig van valamilyen, a jó megoldáshoz vezető nyerő stratégia, a feladat, a játék megoldása kimondottan gondolkodást igényel, véletlenszerű próbálkozásokkal nem sok siker érhető el. Ezekből a tulajdonságokból adódóan kitartásra, fegyelmettségre nevelnek, segítik, fejlesztik a gondolkodást. Nagyon népszerűek a logikai játékok között a „japán kristályok”, amelyek egész sora készült az elmúlt évek során, ezek mögött sokszor komoly variációs számítások is húzódnak. Az egyik bemutatott darab a bakonyársarkányi ördöglakat-találkozón is nagy sikert aratott.



Logikai játékok csoportosítása:

Összerakó játékok:

2D összerakók: (tangramok–szabályos alakzatok szétválasztásával keletkező kombinatorikus kirakók, puzzle),

3D összerakók: általában szabályos alakzatot kell kirakni (kocka, téglatest, lépcső, henger, térbeli puzzle),

térkitöltős összerakók

gyufafeladványok

Szétzedő játékok

trükkös dobozok, titkos rekeszes dobozok

Összekapcsolódó játékok

öntartóak, egymáson áthatoló elemek, fontos az összerakási sorrend, sok szimmetria (rabkeresztek, japán kristály, kigyókocka, állatot, figurát ábrázolók, 3D görbe felületűek, ezek kombinációi)

Szétválasztó játékok

valamit ki kell szabadítani zsinór levételével (pl. karikát, golyót, rudat)

Sorozatos mozgató játékok

szoliter jellegű, tologatók hasábok, forgató játékok, labirintusok

Egyéb logikai játékok

eltűnő elemek

lehetetlen tárgyak

ügyességi játékok

Új témaként kerültek fejlesztés alá a tantárgy keretein belül, a játszótéren elhelyezhető logikai játékok, amelyek masszívabb szerkezettel, vastagabb anyagokból, kötelek kombinációjával készülnek.

Amerikai irodalomból származik a nyíllal átszúrt üveg, amely speciális technológiával készült. A szilvafából készült lécet addig főzték, míg annyira megpuhult, hogy átment az apró lyukon. Száradás után visszanyerte eredeti alakját, így már nem távolítható el az üvegből.

A látogatók körében egyik legnagyobb sikert a „mérges ember” aratta. A játék lényege, hogy a korongokból álló bábu alól egy fakalapáccsal kell kiütni az éppen legalsó korongot, úgy, hogy a felső rész ne dőljön el. A „Fajátékgyártás” oktatása 12 éve folyik az egyetemen. A tantárgy keretében a hallgatók a fajátékkészítés történetével, a különböző korcsoportok játékszereivel, a játéktervezés alapjaival, a szükséges gépekkel és technológiával, valamint az Európai Unióban alkalmazott szabványokkal ismerkedhetnek meg. Minden félévben egy-egy híres játéktervező tart előadást valamely kiemelt témában. A félév végére egy játékot kell a hallgatóknak elkészíteni teljes tervdokumentációjával együtt. A tantárgy elindítása után eltelt néhány év alatt országos elismertségre tett szert, a hallgatók munkái bekerültek az „Internet Játékház”-ba, és a www.homoludens.hu honlapon több itt készült fajáték elkészítésének leírása található, alkatrészrajzokkal, fényképekkel illusztrálva. 2005 óta folyamatosan évente megrendezett kiállítás az év végén tovább folytatódik szerepjátékok eszközeivel (autók, babajátékok, mesterségek stb.). Sopron mellett a korábbi években Budapest, Pécs, Debrecen, Vác, Kőszeg, Győr, Zánka adott helyet a fajátékok bemutatásának.

Internetes link: <http://faipar.hu/index.html>

Lehetséges megoldás

A diákok cége bútor alapanyagot állít elő és a durva faanyagot munkálja meg. Cégük dolgozói rájöttek, hogy a munkafolyamat során keletkezett melléktermékek (forgács, fatörmelék, kéreg) további hasznosítási lehetőségeket rejtenek, ezért több fronton szeretnének terjeszkedni. A keletkezett kéreghulladékot Európa nyugati és déli országaiba exportálnák virágboltokba és kertészetekbe, amik a divatos, esztétikus kertekben a földet fedik el. A forgácsot kisállat kereskedéseknek biztosítanák alom gyanánt, míg a durva törmeléket brikettbe préselnék össze, amit beszerzői áron árusítanának a környék lakosai számára tüzelőnek. A tanulók társasjátékot készítettek, ami tartalmazza a felmerülő nehézségeket és a külföldi kapcsolatokat is, a több fronton folyó munkát és a leírásban szereplő gondolatokat egyaránt sikerrel integrálták a játékba. A produktumot a tanulók bemutatták, egy power-point prezentációval pedig szemléltetik a három hét alatt felmerült kérdéseket, nehézségeket. Az osztály kipróbálta a játékot!

Melléklet



A fiúk keményen dolgoznak :)