



Vállalkozói kompetenciák fejlesztése a középiskolában, vállalkozói játék segítségével.

Kolman Miklós

2013. április 25.

Kitűzött célok

1. A tanulóknál egy mentális kép kialakítása a vállalkozásokról, ami alapján képesek megérteni a vállalkozásokkal kapcsolatos fogalmakat, problémákat és feladatokat.
2. A tanulóknál, olyan „vállalkozói” kompetenciák kifejlesztése, amelyek alkalmassá teszik őket vállalkozási helyzetekben felmerülő feladatok és problémák komplex kezelésére és megoldására.
3. A tanulók élményként éljék át a team-munkában való részvételt, és annak felelősségét.

A vállalkozói játék annál alkalmasabb a kitűzött cél elérésére, minél hívebben szimulálja az úgynevezett éles helyzeteket, amelyekkel valóságos vállalkozások során a vállalkozó szembe találja magát.

Az éles helyzet sajátosságai

1. A döntéseknek érezhető következményei vannak az adott vállalkozóra nézve, még hozzá olyan következményei, amelyek őt komolyan érintik.
2. A megoldásra váró feladatok és problémák összetettek, ezért a rendszer összefüggéseket figyelembe vevő megközelítést igényelnek, melynek során, különböző területeken szerzett ismeretek mozgósítása válik szükségessé.
3. A kidolgozott megoldások helyessége a gyakorlati alkalmazásban nyer visszaigazolást.

A vállalkozói játék egészének és egyes fázisainak kimunkálásánál törekedtünk arra, hogy az éles helyzet sajátosságai a lehető legnagyobb mértékben érvényre jussanak.

A vállalkozói játék tartalma

A vállalkozói játék szereplői

- A Centrum
- Versenyző vállalkozások
- Referensek, akik a vállalkozásokat kiszolgálják, illetve a késztermékeket átveszik a Centrum nevében.

Egy szimulált üzleti év eseményei

I. A csapatok megalakítják vállalkozásukat, cégnevet választanak, megválasztják a cég vezetőjét.

II. A Centrum minden szimulált év elején felhívást juttat el a vállalkozásokhoz. A felhívás tartalmazza:

- A vásárolni szándékozott termékek (papírból kivágott különböző síkidomok) pontos leírását.
- Termékenként a tervezett vásárlás maximális darabszámát.
- A termékek maximális árait.

III. A vállalkozások kidolgozzák ajánlataikat, és azt benyújtják a Centrum-nak. Az ajánlatokban szerepelni kell termékenként a vállalt mennyiségnek és az ajánlati árnak, ami a felhívásban szereplő árnál magasabb nem, de alacsonyabb természetesen lehet. A vállalkozások maguk döntenek el, hogy mely termékekre tesznek ajánlatot kalkulációik alapján. Az ajánlat kidolgozására és a termelés előkészítésére 25 perc áll a vállalkozások rendelkezésére.

IV. A Centrum értékeli a vállalkozások ajánlatait. Termékenként az ajánlott árak alapján elfogadási sorrendet állít fel. Először a legkedvezőbb árajánlatot fogadja el. Ha ez kevesebb, mint a vásárlási szándék, akkor a következő legkedvezőbb ajánlat kerül sorra. Így alakul ki, hogy a Centrum, melyik vállalkozástól, melyik terméket, milyen mennyiségben, milyen áron vásárolja meg.

A Centrum megrendeléseinek megismerése után a vállalkozások töredék megrendeléseiket törölhetik, vagy jóváhagyják. Ezt követően pótfelhívást kapnak, amelyre pótajánlatok nyújthatók be. Ezzel a felhívás – ajánlati procedúra megismétlődik. Ennek lezárásával kialakul a vállalatok végleges rendelésállománya.

V. A vállalkozások megvásárolják a termelésükhöz szükséges alapanyagot. Alapanyagot egy termelési cikluson belül két alkalommal lehet vásárolni.

VI. A vállalkozások legyártják a szállítási szerződésben vállalt kötelezettségeiknek megfelelő termékeket, azt osztályozzák, csomagolják és leszállítják. Gyártásra 30 perc áll rendelkezésre.

A Centrum minőségellenőrei átveszik az árut. Az átvétel eredményeit figyelembe véve Centrum elszámolja a leszállított áruk ellenértékét, és a felmerült költségeket.

VII. A vállalkozások megkapják jövedelem kimutatásaikat.

VIII. A vállalkozások a második termelési ciklus után megkapják a két szimulált év együttes jövedelem-kimutatását. A harmadik termelési ciklus után pedig a három szimulált év együttes jövedelem-kimutatását.

A vállalkozói verseny szabályai

1. Minden vállalkozás ajánlata és pótajánlata, akkor érvényes, ha azt a vállalkozás, a megadott határidőig benyújtotta a Centrum-nak. A határidő után benyújtott ajánlat érvénytelen, így az adott ajánlati, illetve pótajánlati fordulóban nem rendelkezik érvényes ajánlattal.
2. A vállalkozás az elnyert megrendelések közül azt, de csak is azt törölheti, amelyet a Centrum nem olyan mennyiségben fogadott el, mint ami a vállalkozás ajánlatában szerepelt. Ezt nevezzük töredék megrendelésnek.
3. Ha egy termékre vonatkozó ajánlatok árai azonosak, akkor előnyt élvez az elfogadáskor a nagyobb mennyiséget kínáló ajánlat. Ha az árak és a mennyiségek is azonosak, akkor a számítógép sorsolással állapítja meg a sorrendet.
4. Alapanyagot a vállalkozások egy termelési perióduson belül két alkalommal vásárolhatnak. Első vásárlás a termelés megindítása előtt, majd a termelés során még egyszer.
5. A Centrum anyagot nem vásárol vissza. A megvásárolt alapanyag a következő termelési periódusban felhasználható.
6. Minőségi követelmények. Mérettartás: I. osztályú, ha a megadott méretektől való eltérés nem nagyobb 1 mm-nél. II. osztályú, ha az eltérés nem nagyobb 2 mm-nél. Az ennél nagyobb eltérést mutató termékek selejtnek minősülnek. Vágásminőség: I. osztályú, ha a vágási felület éles és egyenletes, II. osztályú, ha a vágási felület szöszös és egyenetlen. Durva egyenetlenség esetén a termék selejtnek minősül.
7. A vállalkozás teljesítése akkor érvényes, ha a legyártott termékek az előírásoknak megfelelően csomagolva, jóváhagyott átvételi elismervényt csatolva, határidőre beérkeznek a Centrum Rt-hez.
8. A csomagolással kapcsolatos előírások:
 - A termékeket normál vagy közepes borítékokban kell elhelyezni, oly módon, hogy egy borítékban csak azonos termékek lehetnek.
 - A termékeket tartalmazó borítékokra rá kell vezetni a vállalkozás nevét, a termelési periódus számát, a termék nevét, és a borítékban lévő darabszámot. A borítékok mellé csatolni kell a referens által jóváhagyott átvételi elismervényt.
9. A megrendelt mennyiség teljesítése történhet első és másod osztályú termékkel, a másodosztályú termék vételi ára azonban az első osztályúnak csak a 70 százaléka.

10. A megrendelés azon része után, amit a vállalkozás nem teljesít, köteles kötbért (büntetést) fizetni, a következők szerint: minden nem teljesített darab után, a felhívásban – tehát nem a megrendelésben - szereplő árának a 30 %-át.
11. A megrendelt mennyiségen felül szállított többletet a Centrum Rt. nem veszi át, azért nem fizet.

Milyen tényezők határozzák meg döntően a játékban való sikerességet?

A csapatok sikerességét egyetlen mutatóval mérjük, mennyi profitot értek el. A játék eddigi tapasztalatai alapján az alábbi kulcstényezők határozzák meg a sikert:

1. Az ajánlat és az ezt megalapozó árstratégia helyes kialakítása.
2. A szabásminták optimalizálása, és az ezekre alapozott mennyiségi vállalások.
3. A technológia (munkamódszer és munkamegosztás) kreatív kialakítása.
4. A csapat teljesítő képességének megbízható tervezése.
5. A munka intenzitása.

A vállalkozói játék során a tanulók következő kompetenciái fejlődnek

1. Rendszerben való gondolkodás, tervezés és cselekvés.
2. Helyzetelemzés.
3. A döntési szituációk felismerése, döntési alternatívák felkutatása, értékelése és a döntés meghozatala.
4. Együttműködés csoportban.
5. Egy csoport vezetése.
6. Konfliktusok kezelése.
7. Kalkulációk készítése.
8. Gazdasági események dokumentálása, könyvelése.