<https://xflower.hu/blog/az-uzleti-folyamatokrol-bovebben-i-mi-a-folyamat>

A folyamat: tevékenységek láncát, adott sorrend szerinti egymásutániságát jelenti

Tehát: ha kitűzünk egy üzleti jellegű célt, annak megvalósítása több lépésen keresztül fog megtörténni.

A lépések együttesen jelentik az **üzleti folyamatot.** Benne bizonyos tevékenységek

- tetszőleges sorrendben végezhetőek el, mások

- kizárólag egymás után következhetnek (ez a függő folyamatlépés)

Példa: beszerzési igény jóváhagyása (biztosan nem kap visszajelzést az igénylő, amíg jóváhagyó jóvá nem hagyta vagy el nem utasította a szóban forgó igényt.

Gyakorlati példa üzleti folyamatra (feladatok kötött sorrendben végezhetőek el)

Irodaszer beszerzése – minden vállalkozásnál előfordul

1. Eszköz meghatározása – átgondolni, összeírni az igényeket.

2. Pénzügyi keret meglétének vizsgálata. Ha van, megvesszük, ha nincs, ki kell venni dolgokat.

3. Listán szereplő tételeket hol szerezhetjük be a legalacsonyabb áron.

4. Megvásárlás. Történhet

- személyesen

- kolléga által

- online

dsdf

Megrendelendő

fdsfd

5. Termékek (irodaszerek) kiszállítása

- eszközök kifizetése (ha nem előreutalás volt)

- megrendelt termékek átvétele, ellenőrzése (hibaszűrés)

6. Eszközök kiosztása a megrendelők (igénylők) között

Fenti példa tanulsága: Gyakorlatilag mindig minden tevékenységet folyamatban végzünk!

Nem triviálisan egyszerű végiggondolni még a ránézésre evidens üzleti tevékenységeket sem

Fontos: a lépések megfelelően, helyes sorrendben kerüljenek kivitelezésre

**Folyamat:** minden olyan tevékenység, ami valamilyen cél elérésére indul és eredménnyel végződik

Folyamatfejlesztés: amikor egy adott szakma képviselője a saját szakterületén kialakítja a saját tevékenységeit és módszereit munkája elvégzésére

- tökéletességre törekvő szakember: éveken át kísérletezik különféle eljárásokkal, módszerekkel (egyszerűbb, jobb, hatékonyabbak, olcsóbbak keresésével) – így fejlesztett módszereket továbbadhatja -> folyamatos fejlődés biztosítása

Folyamatábra: (images/folyamatabra) – nagyon egyszerű példa szakdolgozat készítésre

Leszögezhetjük, hogy minden cégnél vagy vállalkozónál előfordulnak a következő ügyviteli tevékenységek / folyamatok:

AJÁNLATADÁSI FOLYAMATOK

Amikor termékünk vagy szolgáltatásunk iránt érdeklődés mutatkozik, általában valamilyen formában ajánlatot kell adnunk az érdeklődő részére:

- egyszerű: árlista átadása

- bonyolultabb: egy adott munkát először fel kell mérni, megvizsgálni a költségeket, a ráfordítandó munkaidőt, munkaerőigényt, a felhasznált anyagokat és még egy sor egyéb dolgot, majd megfogalmazni az ajánlatot és átadni az érdeklődőnek.

Folyamatként:

1. Felmérés

2. Költségszámítás – alapanyag, munkaerő igény, időigény

3. Vállalási határidő, átfutás

4. Egyéb vállalási feltételek rögzítése

5. Ajánlat kiadása

A fenti összegzés csupán egy rövid összefoglalása az összetettebb ajánlatadási folyamatoknak

SZERZŐDÉSKÖTÉSEK FOLYAMATAI

Az ügyfél elfogadta az ajánlatot. Következő feladat: részletesen egyeztetni kell a vállalás feltételeit, majd ezt írásos formában, a jogi környezetnek is megfelelve kell rögzíteni és jóváhagyni (azaz aláírni)

Egyszerű szerződéskötés folyamata:

1 Az egyeztetett feltételek írásba foglalása vázlatos formában

2 Az elkészült vázlat egyeztetése ügyvéddel, jogi szakértővel

3 A jogilag elfogadott szöveg kiküldése az ügyfélnek

4 Az ügyfél által kért módosítások egyeztetése, visszaküldés, további iterációk

5 A végleges szerződéstervezet jogi ellenőrzése (ha szükséges)

6 A szerződés mindkét fél általi jóváhagyása, aláírás

7 A szerződés iktatása, tárolása, később archiválása

\Chapter{Üzleti folyamatok és modellezésük}

általános áttekintést kellene adjon arról, hogy mik azok az üzleti folyamatok, hogyan szokták modellezni őket, milyen matematikai modellek vannak, egyáltalán miért lényeges, milyen szoftveres eszközök vannak.

\Section{Mik azok az üzleti folyamatok?}

Elsőként nézzük meg, mit nevezhetünk egy folyamatnak. A folyamat szó más-más jelentéssel bír annak függvényében, hogy hol használjuk: például mást jelent a hétköznapi életben, mint az informatikában. A mi esetünkben a folyamat előre meghatározott vagy tetszőleges sorrendben elvégezhető tevékenységek kapcsolatrendszerét jelent.

Tehát gyakorlatilag a folyamat olyan tevékenységek halmaza, amelyek egymással kölcsönhatásba lépnek egy adott cél elérése érdekében. Ezt a jelentését használhatjuk az üzleti folyamatokra is, hiszen ha egy üzleti célt tűzünk ki magunk elé, akkor annak megvalósulása is több tevékenység egymásutániságából, több lépésből fog adódni. Ezeket a lépéseket együttesen nevezzük \textit{üzleti folyamat}nak.

Alapvetően kétféle megközelítése van a lépések végrehajtásának sorrendjének:

\begin{itemize}

\item Tevékenységek tetszőleges sorrendben elvégezhetőek.

\item Csak egymás utáni, meghatározott sorrendben követhetik egymást.

\end{itemize}

Az üzleti folyamatok minden vállalat életében napi szinten jelen vannak és egy áttekinthető láncolatot alkotnak a termék előállításához szükséges nyersanyagok beszerzésétől kezdve a munkafolyamatokon keresztül egészen a piacra kerülésig, és a piacon való sikeres vagy sikertelen szereplésig.

Üzleti folyamatokról általában akkor beszélünk, ha egy adott vállalat termékét, szolgáltatását, vagy menedzsmentjét akarjuk elhelyezni a gazdasági életben. Belátható, hogy a termék minősége és mennyisége összefügg a gyártó menedzsmentjének arculatával, piaci ismertségével, és a termék iránti kereslet erejével. Ezeket az összefüggéseket jeleníti meg egy vállalat reklám, PR, és marketing tevékenysége, melyről később lesz szó. Közismert példa, hogy az MGM stúdió világ viszonylatban piacvezető termékeket (filmeket) állít elő, de sikere a filmgyártás és forgalmazás költségeinek (reklám, PR, marketing) mértéke azonos vagy a forgalmazás irányában nagyobb mértékű.

Hogy érthetőbb legyen mit is jelent a gyakorlatban az üzleti folyamat, nézzük rá egy egyszerű példát:

Adott egy startup (vagy magyarosabban \textit{korai fázisú vállalkozás} FORRÁS: widipedia), ahol szükségessé válik bizonyos irodaszerek beszerzése. Magát a beszerzés menetét egy kizárólag kötött sorrendben elvégezhető folyamat fogja leírni. Nézzük a folyamat lépéseit:

\begin{enumerate}

\item Első lépésben konkrétan meghatározzák, hogy melyek azok az eszközök, amelyekre szükség van, és miből hány darab szükségeltetik. Ezeknek az összeírása az első feladat.

\item Miután összegyűjtötték a megrendelendő tárgyakat, meg kell vizsgálniuk, hogy a vállalkozás mekkora anyagi kerettel rendelkezik, és ebből mennyit tudnak a megrendelésre költeni. Ha rendelkeznek megfelelő pénzösszeggel, akkor minden rendben van, tovább lehet lépni. Ha viszont nem, akkor valamilyen szempont alapján ki kell húzni a listáról bizonyos termékeket (például a legszükségtelenebbeket). Ez utóbbi termékek megrendelése vagy elvetése a következő lépéstől is függ.

\item Ha már rendelkezésükre áll a lista és a pénzügyi fedezet, utána kell nézniük, hogy az adott eszközök hol szerezhetőek be a legalacsonyabb áron (ehhez segítséget tud nyújtani például a \url{https://www.arukereso.hu/} oldal, ami ár szerinti növekvő sorrendben kilistázza, hogy egy adott termék mely online webáruházakban és milyen áron érhetők el). Természetesen nem csak az alacsony ár, hanem más szempont is szóba jöhet (például a garancia időtartalma az adott termékre, a kiszállítás díja, stb.).

Ennél a lépésnél derül ki, hogy pontosan mennyi összeget kell a meglévő pénzügyi keretből az új eszközök megrendelésére fordítani. Lehetséges, hogy marad még pénz egy korábban az anyagi keret szűkösségére való hivatkozás miatt lehúzott termék megvásárlására.

\item Mindezek után elindulhat a megrendelés folyamata. Ez többféleképpen is történhet:

\begin{itemize}

\item Az eszközöket online rendeljük meg. Ennek előnye, hogy egyszerre több helyen is megfigyelhetjük a termékeket, utána járhatunk az azokat árusító weboldalak hitelességének, megbízhatóságának, véleményeket olvashatunk róla, és nem kell személyesen megjelennünk az adott áruházban. Hátránya, hogy időbe telik a termékek kiszállítása, és adott esetben számolnunk kell a szállítási költséggel is. Ez utóbbinak mértéke áruházanként eltérő. Ugyanakkor ma már léteznek olyan webáruházak is, ahol a megrendelt terméket személyesen is át lehet venni egy előre meghatározott üzlethelységben, így azokhoz gyorsabban juthatunk hozzá, viszont ebben az esetben a megrendelőre hárul a szállítási költség.

\item Megtehetjük, hogy nem rendeljük meg előzetesen a termékeket, hanem azok beszerzésére személyesen megyünk be az áruházakba. Ezt akkor célszerű alkalmaznunk, mikor egy nagyobb áruházat fogunk meglátogatni, ahol nagy eséllyel az összes termék rendelkezésünkre fog állni, így azokat egy helyről azonnal meg is tudjuk venni, és elvinni. Nagy előny ebben az esetben (szemben az online rendeléssel), hogy ki is tudjuk próbálni az adott termékeket, hogy hogyan működnek, van-e valamilyen hibájuk.

\end{itemize}

\item Ezek után, hogy a megrendelt termékek eljutottak az irodába, utolsó lépésként már csak szét kell osztani azokat aszerint, hogy mely terméket ki igényelte.

Ezzel a végére is értünk egy egyszerűbb üzleti folyamatnak.

\end{enumerate}

Azért ezt a fenti példát hoztam szemléltetésként, mert ez valamilyen formában minden vállalkozásnál jelen van. Ha jobban belegondolunk, láthatjuk, hogy gyakorlatilag szinte minden tevékenységet (így adott termék vagy termékek beszerzését is) folyamatban végzünk. Fontos megjegyezni, hogy ennél a példánál, és az ehhez hasonlóknál a lépéseket csak adott sorrendben hajtódhatnak végre. Például nem vihetünk el egy terméket az áruházból úgy, hogy csak majd később fizetünk érte.

%A szakirodalomban a fentieken kívül az alábbi üzleti folyamatokat találjuk meg:

%Az üzleti folyamatok meghatározására jelentős mértékű szakirodalom áll rendelkezésünkre.

%felsorolás

%Ezek közül a dolgozat témájához XY definícióját érzem a legpontosabbnak. Ennek mentén próbálom kifejteni téziseimet az üzleti folyamatokról és modellezésükről.

%Az üzleti folyamat alatt adott tevékenységek bizonyos szempont szerinti összekötését, avagy előre megadott sorrend szerinti egymásutániságát értjük.

%Az üzleti folyamatok (\textit{Business processes}, BP) alatt azokat a folyamatokat értjük, amelyek biztosíthatják, hogy a személyek következetesen adják meg az adatokat, és mindig ugyanazokat a lépéseket kövessék minden alkalommal, amikor egy ügyféllel dolgoznak az üzleti folyamatok létrehozásán.

%A folyamat – esetünkben üzleti folyamat – bizonyos tevékenységek láncát, avagy adott sorrend szerint egymásutániságát jelenti. Magyarán szólva, ha kitűzünk egy üzleti jellegű célt, annak megvalósításához utunk több lépésen keresztül fog vezetni. Ezen lépések együttesen jelentik az üzleti folyamatot, melyben bizonyos tevékenységek tetszőleges sorrendben végezhetőek el, míg mások kizárólag egymás után következhetnek.

%Üzleti folyamatok: termék/szolgáltatás kiválasztása, fizetése vagy használata

\begin{figure}[h]

\centering

\includegraphics[scale=0.5]{images/uzleti\_intelligencia.png}

\caption{Üzleti intelligencia (forrás: piacesprofit.hu)}

\label{fig:uzlint}

\end{figure}

%\SubSection{Miért lényegesek?}

%Meghatározzák a vállalatok mindennapjait.

\Section{Üzleti folyamatok modellezése}

https://xflower.hu/blog/az-uzleti-folyamatokrol-bovebben-ii-milyen-folyamataim-vannak -tól kezdve kidolgozni

\Section{Matematikai modellek}

http://tananyagfejlesztes.mik.uni-pannon.hu/images/stories/vegleges\_tananyagok/masodikreszlet/blazsik\_gazdasagi\_folyamatok.pdf

https://people.inf.elte.hu/fekete/algoritmusok\_msc/workflow/hallgatoi\_esszek/Bene\_Katalin\_Workflow.pdf

\Section{Szoftveres eszközök}