

Vállalatgazdaságtan ellenőrző kérdések

Chikán A (2008, 2016): Vállalatgazdaságtan könyve alapján

I. A vállalat érintettjei, céljai, formái

1. Fejtse ki, hogy mi a különbség az üzleti vállalkozás és a vállalat fogalma között!
2. Mikor tekinthetünk egy szervezetet üzleti vállalkozásnak? Sorolja fel az üzleti vállalkozások fő jellemzőit!
3. Fejtse ki, hogy hogyan kapcsolódhatnak egymáshoz az alábbi fogalmak: szükséglet, fogyasztói igény, kereslet!
4. Magyarázza el, hogy miért szükséges a kettős értékteremtés a vállalat alapvető céljának teljesítéséhez!
5. Milyen kérdésekre válaszolva fogalmazható meg a vállalat küldetése?
6. Mutassa be a szükségletek és az egyéni célok viszonyát!
7. Mutassa be a szervezeti célok fő jellemzőit!
8. Mit jelent a szervezeti célok hierarchikus strukturáltsága és egymás erősítő volta?
9. Hogyan viszonyulnak az egyéni célok és a szervezeti célok egymáshoz?
10. Milyen tulajdonos típusokat lehet megkülönböztetni? Mondjon rájuk egy-egy példát!
11. Mi a képviselési probléma lényege?
12. Hasonlítsa össze a tulajdonosi, menedzseri és munkavállalói célokat! Hogyan viszonyulnak ezek a célok egymáshoz?
13. Nevezze meg a Williamson által felsorolt egyéni célokat, azokat, amelyeket az emberek piacgazdasági körülmények között munkahelyükön kívánnak elérni!
14. Hasonlítsa össze az angolszász és a német vállalatkezelési rendszert!
15. Mutassa be a felelős vállalat koncepció lényegét!
16. Miben tér el egymástól a tulajdonosi érték koncepció és az érintett elmélet?
17. Mutassa be a vállalati célstruktúrát!
18. Adja meg, hogy a vállalati célok terjedelmi hierarchiáján túlmenően a célok strukturálásnak milyen további dimenziójáról beszélhetünk?
19. Hogyan befolyásolják a vállalat működését az érintettek céljai?
20. Sorolja fel a hazai gyakorlatban jellemző társasági formákat!
21. Hasonlítsa össze az egyéni vállalkozás és a társaságok előnyeit és hátrányait!
22. Hasonlítsa össze az egyéni vállalkozás és a részvénytársaságok előnyeit és hátrányait!
23. Ismertesse a vállalatalapítás motivációjának fő csoportjait!
24. Mutassa be a két alapvető vállalatalapító személyiség-típust!

25. Mi a különbség a fúzió és a vállalat felvásárlás között?
26. Miért kerülhet sor egy vállalat megszüntetésére?
27. Ki kezdeményezheti a csődeljárást? Mi a célja?
28. Sorolja fel a vállalat érintettjeit!
29. Mik az egyes vállalatfelfogások legfontosabb jellemzői?
30. Hasonlítsa össze a standard mikroökonómiát és a vállalat magatartási elméletét!
31. Hasonlítsa össze a tranzakciós költségelméletet és az erőforrás alapú vállalatelméletet!
32. Hasonlítsa össze a megbízó-ügynök elméletet és az érintett elméletet!

II. A vállalat helye a társadalmi rendszerben

1. Sorolja fel Kornai négy koordinációs mechanizmusát! Mutassa be alapvető jellemzőiket és hasonlítsa össze őket páronként!
2. Kialakulhat-e koordinációs vákuum, olyan helyzet, amikor egyik koordinációs mechanizmus sem működik?
3. Miért van szükség a piac mellett egyéb koordinációs formák egyidejű jelenlétére?
4. Nevezze meg és mutassa be a piaci tranzakciós kapcsolatok és az egyetlen szervezetbe történő összeolvadás közötti átmeneti formákat!
5. A tranzakciós költségelmélet képviselői milyen magyarázatot adnak a vállalatok létrejöttére?
6. Mutassa be a vállalatközi kapcsolatok fő típusait!
7. Egy konkrét példán keresztül mutassa be, hogy mit jelent az a szemléletmód, hogy a vállalatok nem valamely terméket vagy szolgáltatást akarnak a fogyasztónak eladni, hanem megoldást kínálnak a fogyasztó valamely problémájára!
8. Mi a globalizáció fő hajtóereje?
9. Mi vezetett a globalizáció felerősödéséhez, napjainkban tapasztalható intenzitásának kialakulásához?
10. Mutassa be a gazdaság globalizációjának öt fő megjelenési formáját!
11. Melyek a globális koordináció fő elemei és intézményei?
12. Ismertesse a globális koordináció kettősségét!
13. Mit jelentenek az alábbi betűszavak: IGO, INGO? Miként kapcsolódnak a globális gazdaság koordinációjához?
14. Mi jellemzi a multinacionális vállalatok és a nemzetállamok kapcsolatát?
15. Milyen szempontok alapján határozható meg a releváns piac?
16. Jellemezze a hatékony piac működését! Konkrét példákat is hozzon rá!
17. Miért hatékony piac a tőzsde?

18. Hasonlítsa össze a szívásos és nyomásos piac jellemzőit!
Hozzon rájuk egy-egy példát!
19. Milyen tényezők vezethetnek eladói, illetve vevői piacok kialakulásához?
20. Sorolja fel a piaci struktúra legfontosabb jellemzőit!
21. Mutassa be a különböző piacszerkezetek versenyre gyakorolt hatását!
22. Hogyan befolyásolja a piacszerkezet a vállalatok magatartását?
23. Sorolja fel a földrajzi kiterjedés alapján meghatározott piactípusokat és jellemezze őket!
24. Milyen akadályai lehetnek a piacra lépésnek? Sorolja fel a piacra lépés korlátait!
25. Milyen módon korlátozhatja az állam egy adott piacra történő belépést? Soroljon fel legalább öt tényezőt!
26. Az üzemméret és a piaci részesedés fogalma segítségével magyarázza el, hogy a méretgazdaságosság miként jelent belépési korlátot!
27. Miként nehezíti meg a termékdifferenciálás a vállalatok számára a piacra lépést?
28. Milyen tényezőktől függ, hogy egy vállalatnak egy adott piacra történő belépés során a tőkeszükséglet korlátozó tényezőt fog-e jelenteni, vagy sem?
29. Milyen tényezők korlátozhatják az elosztási csatornához való hozzáférést?
30. Milyen tényezők nehezíthetik meg a vállalat számára egy piacról történő kilépést?
31. Mutassa be a verseny hármass funkcióját!
32. Mutassa be a vállalati együttműködések lehetséges előnyeit és hátrányait!
33. Mutassa be a kartell fogalmát és ismertesse különböző formáit!
34. Büntetendő-e a vállalat erőfölénye?
35. Ismertesse a vállalati hálózatok fő jellemvonásait!
36. Ismertesse a klaszterek jellemzőit!
37. Mutassa be a piaci koordináció előnyeit és korlátait!
38. Mi az állam öt alapvető funkciója a Világbank szerint?
39. Melyek az állam gazdasági szerepvállalásának jellemző tendenciái napjainkban?
40. Mutassa be az állam szerepét befolyásoló (növelő és csökkentő) tényezőket!
41. Mutassa be a gazdasági mechanizmus és a gazdaságpolitika közötti különbséget!
42. Mutassa be a gazdaságpolitika eszköztárának fő csoportjait!
43. Káros-e a lobbizás?
44. Mutassa be az állam vállalatszabályozó szerepének fő területeit!

45. Milyen közvetlen szabályozási formákkal és miért szól bele az állam a vállalatok működésébe?
46. Mutassa be az állam-vállalat kapcsolat különböző formáit! Az állam milyen szerepekben jelenhet meg, mint a vállalati működés érintettje?
47. Mutassa be az állami vállalatok alapításának lehetséges céljait! Mi indokolhatja állami vállalat alapítását?
48. Mutassa be, hogy az állami vállalatok milyen jellemzőikben különböznek a magánvállalatoktól!
49. Mutassa be a helyi közösségek és a vállalatok kapcsolatrendszerét!
50. Milyen érdekei fűződnek a vállalatnak a helyi közösségekkel való kapcsolattartáshoz?
51. Hogyan változott az önkéntes állampolgári szerveződések szerepe?
52. A vállalatok milyen módon hatnak a természeti környezetre?
53. Fontos-e az állami szabályozás a természeti környezet megóvása érdekében? Válaszát indokolja!
54. Milyen eszközökkel lehet befolyásolni a vállalatok természeti környezeti gyakorolt hatását?
55. Mi a jelentősége az externáliák internalizálásának?
56. Hogyan viszonyul az alternatív közgazdaságtan a hagyományos közgazdaságtanhoz? Ismertesse az alternatív közgazdaságtan két fő alapelvét!
57. Mutassa be az érintettelmélet és a felelősvállalat koncepció kapcsolatát!
58. Mutassa be a vállalati felelősségvállalás négy szintjét Carrol alapján!
59. Melyek az üzleti világ fejlődésének fő tendenciái? Egyet részletesen fejtsen ki!
60. Jellemezze a tudás alapú gazdaságot!

III.1. A tevékenységi rendszer és a stratégia: az alapok

1. Adja meg a vállalati funkció definícióját! Nevezze meg a hat fő funkciót! Mi a kapcsolat a vállalaton belüli folyamatok és a fent megnevezett funkciók között?
2. Hasonlítsa össze az értéklánc és az ellátási lánc fogalmát!
3. Felsővezetői, stratégiai nézőpontból a vállalaton belüli folyamatok milyen öt csoportba sorolhatók?
4. Mi a stratégia és az alapvető cél kapcsolata?
5. Miért felel meg a stratégia normatív felfogása a vállalati működés felsővezetői megközelítésének?
6. Melyek a formális stratégia négy fő tulajdonsága Quinn szerint?
7. Mit kell a formális stratégiában szerepeltetni?
8. Mit értünk az alatt, hogy a formális stratégiában fókuszpontokat kell képezni?
9. Mik a stratégia és a bizonytalanság közötti kapcsolat főbb jellemzői?
10. Nevezze meg a vállalati részstratégiák két fő típusát!

III. 2. Marketing

1. Mit jelent, hogy a fogyasztói igénykielégítés folyamatában a fogyasztó értékelése szubjektív és relatív? Milyen következményei vannak ennek a vállalat marketing stratégiájára nézve?
2. Mi a különbség az egyéni és a szervezeti fogyasztó igénykielégítése között? Az igénykielégítési formákat milyen tényezők befolyásolják?
3. Mi a marketingstratégia célja? Kidolgozása milyen fő lépésekből áll?
4. Sorolja fel a vállalkozás által kielégíteni kívánt fogyasztói szükséglet meghatározásának lépéseit!
5. Mi a piacszegmentáció? Miért érdemes a vállalatoknak ezt elvégeznie?
6. Sorolja fel az egyéni fogyasztók igénykielégítése érdekében figyelembe vett főbb piacszegmentációs szempontokat!
7. Sorolja fel a szervezeti fogyasztók igénykielégítése érdekében figyelembe vett főbb piacszegmentációs szempontokat!
8. Mire szolgál a piackutatás? Soroljon fel néhány példát a lehetséges alkalmazási területekre!
9. Mi a célpiac kiválasztásának szerepe? Milyen tényezőket mérlegelnek a vállalatok célpiacuk kiválasztása során?
10. Mutassa be a piacszegmentáció, a célpiackiválasztás és a pozicionálás kapcsolatát!

11. Philip Kotler milyen csoportokba sorolta a vállalatokat a célpiacon játszott szerepük és az általuk követett marketing-hadviselésük alapján? Hasonlítsa össze ezen csoportok piaci céljait!
12. Mi vezetett a tömeges személyre szabás koncepciójának megjelenéséhez?
13. Mi a kapcsolatmarketing célja?
14. Hogyan viszonyul egymáshoz a kapcsolatmarketing és az ügyfélkapcsolat-menedzsment?
15. Milyen marketingeszközöket alkalmaz az ügyfélkapcsolat-menedzsment (CRM)?
16. Sorolja fel a marketingmix négy fő elemét!
17. Nevezze meg, illetve mutassa be a termékpolitika három fő összetevőjét!
18. Nevezze meg a termékélelciklus szakaszait és hasonlítsa össze azok jellemzőit!
19. Sorolja fel a termék bemutatásához tartozó tényezőket! Mutassa be röviden szerepüket!
20. Ismertesse Philip Kotler alapján az árpolitika kialakításának lépéseit!
21. Soroljon fel lehetséges árpolitikai célokat!
22. Milyen árképzési módszerek léteznek? Ismertesse azok lényegét!
23. Milyen kérdéseket kell megválaszolni az értékesítési utak politikájának kidolgozása során?
24. Sorolja fel a kommunikációs politika elemeit! Mutassa be fő jellemzőiket és mindegyikre hozzon egy-egy példát!
26. Mi a különbség a reklám és a közönségkapcsolatok között?

III. 3. Innováció

1. Miért szükséges az innováció a vállalatok számára?
2. Mi az innováció két alapvető tulajdonsága?
3. Sorolja fel az innováció megjelenésének három fő formáját!
4. Mi a lényegi eltérés a radikális és differenciális innováció között?
5. Hogyan járulhat hozzá az innováció a tartós versenyelőny eléréséhez? Milyen tényezők befolyásolják?
6. Az innovációs helyzet alapján milyen innovációs típusokat különböztethetünk meg? Mindegyikre hozzon egy-egy példát!
7. Mutassa be a fogyasztók, versenytársak, stratégiai partnerek szerepét az innovációban!
8. Mutassa be, hogy az állam hogyan, milyen eszközökön keresztül képes befolyásolni a vállalatok innovációs magatartását?
9. Hasonlítsa össze a racionalista és az inkrementalista innovációs stratégiát!
10. Milyen tudatos tevékenységeket feltételez a racionalista innovációs stratégia?
11. Milyen folyamatokra épül az inkrementalista innovációs stratégia?
12. Az innováció tulajdonságai miként befolyásolják piaci elfogadtatását?
13. Mutassa be a sikeres innovációs stratégia főbb tényezőit!

14. Mutassa be, hogy milyen vezetői tulajdonságok segíthetik a sikeres innovációs stratégia megvalósítását!
15. Sorolja fel az innovációval kapcsolatos szervezeti ellenállás főbb megjelenési formáit!
16. Sorolja fel a kifejlett vállalat innovációs előnyeit és az innovációs folyamatot akadályozó tényezőket!
17. Milyen tényezőkre kell különösen odafigyelniük az új vállalatoknak az innováció során?
18. Mutassa be az innovációs folyamatot!
19. Mutassa be részletesen a termékinnováció folyamatát!
20. Hogyan lehet elősegíteni az új ötletek felmerülését?
21. Sorolja fel az új ötletek generálására alkalmazható módszereket!
22. Milyen szempontjai lehetnek az innovációs ötletek kiértékelésének?
23. Mire szolgál a piaci tesztelés a termékinnováció folyamatában? Milyen formái vannak?
24. Sorolja fel a piaci bevezetés négy alapkérdését!

III. 4. Az emberi erőforrás

1. Mi teszi bonyolulttá az emberi erőforrással való gazdálkodást?
2. Mutassa be a munkaerő-gazdálkodás öt fő tevékenységi körét!
3. Mutassa be az emberi erőforrás menedzsmentet befolyásoló főbb környezeti tényezőket!
4. Milyen tényezők befolyásolják a munkaerő piaci helyzetét?
5. Mit értünk strukturális munkanélküliség alatt?
6. Mely tényezők vezettek az emberi erőforrás felértékelődéséhez?
7. Milyen következményei vannak az emberi erőforrás felértékelődésének?
8. Mutassa be a munkaerő differenciálódás jelenségét!
9. Mutassa be az EEM stratégiai kérdéseit!
10. Mi a különbség a vállalat munkaerő-szükséglete és munkaerő-kereslete között?
11. Mutassa be a munkaerő-felvétel fő lépéseit!
12. Mikor és miért kerülhet sor a munkavállaló elbocsájtására?
13. Milyen negatív hatásai lehetnek a vállalatra nézve egy munkavállaló elbocsátásának?
14. Soroljon fel néhány munkaszervezési módszert!
15. Mi a karriertervezés jelentősége? Mutassa be a karriertervezés két dimenzióját!
16. Ismertesse a munkavállalók motivációjának néhány jellemzőjét!
17. Mi a szerepe a pszichológiai szerződésnek?
18. Sorolja fel, hogy milyen eszközök alkalmazhatóak a munkavállalók motiválásához!
19. Mi a szerepe a munkavállalói teljesítményértékelésnek?
20. Sorolja fel a kereset elemeit!
21. Milyen tényezőket érdemes figyelembe venni a kereseti struktúra kialakítása során?

22. Soroljon fel nem pénzbeli juttatásokat!

23. Mi a szerepük a szakszervezeteknek?

III. 5. Információ, tudás

1. Melyek a tudás fő jellemzői a tudás-menedzsment szempontjából?
2. Mi a különbség a tacit és az explicit tudás között és mi jellemzi ezeket?
3. Mit jelent a szervezeti tudás? Hogyan viszonyul az egyéni tudáshoz?
4. Hogyan bővíthető a szervezeti tudás?
5. Melyek a tudás átadásának módjai? Ismertesse Nonaka tudás konverziós mátrixát!
6. Példákon keresztül magyarázza el, hogy mit jelent a szocializáció, az externalizálás, az internalizálás és a kombináció mint tudás átadási módok!
7. Melyek a szellemi tőke összetevői?
8. Hogyan kapcsolódnak a különböző tudástípusok (alap, fejlett és innovatív) a vállalati stratégiához?
9. Miként járulhat hozzá a tudásmenedzsment a vállalati stratégia sikeréhez?
10. Mutassa be a tudásmenedzsment megvalósításának három fő elemét!
11. Melyek a jól és a rosszul strukturált döntési problémák jellemzői?
12. Mit jelent a kockázat és a bizonytalanság fogalma, és mi a kapcsolat közöttük?
13. Hasonlítsa össze az információs rendszer két részét, a formális és az informális információs alrendszereket! Mondjon mindegyikre többféle példát is!
14. Hogyan épülnek egymásra a stratégiai, irányítási és operatív döntések?
15. Mutassa be a számviteli információs rendszert!
16. Hasonlítsa össze a pénzügyi és a vezetői számvitelt hét különböző szempont alapján!
17. Mutassa be a vezetői információrendszerek és a döntési hierarchia kapcsolatát!
18. Mutassa be, hogy mi a különbség az elektronikus adatfeldolgozó rendszerek (EAF), a vállalatirányítási információrendszer (VIR), és a döntéstámogató rendszerek (DTR) között!
19. Mutassa be a döntéstámogató rendszerek, a szakértői rendszerek és a felsővezetői támogató rendszerek (FVTR) kapcsolatát!
20. Mutassa be a kontrolling feladatköreit!
21. Magyarázza el, hogy mennyiben jelent más koncepciót az elektronikus üzletvitel (e-business) mint az elektronikus kereskedelem!
22. Sorolja fel az elektronikus kereskedelem típusait a tranzakciók résztvevői alapján!
23. Mi a virtuális vállalat és mi a kiterjesztett vállalat?

III. 6. Az értékteremtő folyamatok menedzsmentje

1. Hogyan járulnak hozzá az értékteremtő folyamatok a fogyasztói érték teremtéshez? (Magyarázatához használja az alábbi fogalmakat: használati érték, hely- és időérték)
2. Milyen dimenziók mentén mérhető az értékteremtő folyamatok hozzájárulása a vállalati teljesítményhez?
3. Hogyan kapcsolódik a kiszervezés (outsourcing) fogalma az ellátási láncokhoz?
4. Mitől függ egy vállalat egy adott ellátási láncból származó haszna? Az ellátási láncban résztvevőknek milyen kettős érdekeltsége van?
5. Mit jelent az ellátási lánc hatékonysága? Nevezze meg az ellátási lánc azon tulajdonságait, amelyek szükségesek a sikeres ellátási láncához!
6. Mutassa be az ellátási lánc integráltságának (Goor által leírt) különböző fokozatait!
7. Egy ellátási láncban való részvételnek vannak olyan kockázata, amelyek a tartós együttműködésből származnak. Melyek ezek??
8. Sorolja fel a termelési ágak fő csoportjait!
9. Hasonlítsa össze a folyamatrendszerű és a műhelyrendszerű gyártást!
10. Mikor alkalmaznak projektrendszerű gyártást?
11. Milyen szempontok szerint jellemezhetők a szolgáltatások?
12. Milyen kritériumok szerint értékelné
 - a. egy fodrász,
 - b. egy gépkocsijavító,
 - c. egy kereskedőszolgáltatási teljesítményét?
13. Mutassa be a termelés és a szolgáltatás kapcsolatát! Sorolja fel a termelővállalatok szolgáltató tevékenységének három csoportját!
14. Melyek a termelési stratégia alapelemei?
15. Hogyan járul hozzá a termelés a vállalati teljesítményhez, versenyképességhez?
16. Melyek a termeléssel szembeni követelmények fő csoportjai?
17. Mivel mérhető a kapacitás?
18. A tárgyi eszközök összetétele miként befolyásolja a vállalat gazdálkodását?
19. Mutassa be a termelő berendezésekkel való gazdálkodás stratégiai kérdésköreit!
20. Mutassa be a teljes körű minőségmenedzsment (TQM) jellemzőit!
21. Mutassa be az integrált termelés tervezés fő elemeit!
22. Mire szolgál a termelési vezérprogram?
23. Mutassa be az anyagszükséglet tervezési rendszer lényegét!
24. Mutassa be az anyagi folyamatok és a készletek (készlettartás) kapcsolatát!
25. Miért van szükség a gazdaságban készletekre?
26. Mutassa be a logisztikai rendszer szerkezetét!
27. Mutassa be a logisztika három fő funkcióját (értékesítés, termelés ellátás, beszerzés)!

28. Milyen azonosságok és különbségek jellemzik az értékesítés, a termelésellátás és a beszerzés folyamatait és struktúráját?
29. Mi a célja a visszatérő logisztikának?
30. Mutassa be a logisztikai rendszer értékelésének fő tényezőit!
31. Milyen tényezők határozzák meg a logisztikai szolgáltatás színvonalát?
32. Soroljon fel logisztikai költségeket!
33. Mutassa be az értékesítés logisztikájának stratégiai tényezőit!
34. Mi a különbség a rendelésre és a készletre gyártás között?
35. Mutassa be a beszerzési stratégia fő tényezőit!
36. Milyen tényezőket kell figyelembe venni az optimális készletszint meghatározása során?
37. Milyen tényezőket érdemes mérlegelni a raktár elhelyezés során?
38. Mi a konszignációs raktár?
39. Sorolja fel a fő szállítási módokat!
40. Milyen szolgáltatásokat nyújtanak a logisztikai központok?
41. Sorolja fel a különböző készletfajtákat!
42. Sorolja fel a készlettartás alapvető kérdéseit!
43. Mire szolgál a készletezési mechanizmus?
44. Melyek a karcsú értékfolyam (lean) menedzselésének alapelvei?
45. Milyen szervezési alapelvek szükségesek a karcsú értékfolyam (lean) megvalósításához?
46. Hogyan kapcsolódik egymáshoz a karcsú értékfolyam (lean) és a kiszervezés (outsourcing) koncepciója?
47. Mutassa be az „éppen időben elv” (just in time) alapelveit!
48. Magyarázza el, hogy hogyan szolgálja a minőségi kör, a kanban, a körülsétálással történő vezetés az „éppen időben elv” megvalósítását!
49. Milyen szempontok alkalmazása javasolt az értékteremtő folyamatok teljesítményének mérésére? Nevezze meg azt az 5 fő kritériumot, amelynek segítségével mérhető az értékteremtő folyamatok hozzájárulása a vállalati teljesítmény növeléséhez!

III. 7. Pénzügy

1. Milyen szempontokat mérlegelnek a tulajdonosok befektetési döntéseiknél?
2. Mutassa be a tulajdonosi szerep két szélső formáját, vagyis amikor a tulajdonos részvénytársasági kisbefektető és amikor egyedüli tulajdonosa a vállalkozásnak!
3. Mi a különbség a vállalat könyvszerinti értéke és piaci értéke között?
4. A nyereségre való törekvésen kívül mutassa be az egyes vállalati értéknövelési motivációkat!
5. Miből adódik a vállalati érték szubjektív volta?
6. Milyen tényezők befolyásolhatják egy vállalat tőzsdei értékét?
7. Milyen tényezők befolyásolják egy vállalat gazdasági értékét?
8. Sorolja fel azt a hat tényezőt, amely leginkább befolyásolja, hogy egy befektető milyen értéket fog tulajdonítani egy vállalatnak!
9. Milyen két alapfeladatot kell ellátnia a pénzügyi menedzsmentnek?

10. Sorolja fel a pénzügyi vezetés stratégiai feladatait!
11. Hasonlítsa össze a pénzügyi és szakmai befektetők preferenciáit!
12. Mi a különbség a külső és a belső befektetés között?
13. Mutassa be a befektetések tőkepiaci környezetét befolyásoló tényezőket!
14. Mutassa be hogy a pénzügyi piacok hogyan, milyen területeken befolyásolják a vállalatok működését!
15. Soroljon fel két módszert, ami alkalmazható a befektetések értékelésére, összehasonlítására!
16. Mire használjuk a nettó jelenértéket?
17. Mutassa be a vállalat befektetéseinek struktúráját befolyásoló tényezőket!
18. Mutassa be a tőke költségvetés készítésének folyamatát!
19. Sorolja fel a finanszírozási stratégia kialakításakor mérlegelendő négy elvet! Hogyan viszonyulnak ezek a szempontok egymáshoz?
20. Mutassa be a finanszírozás három fő stratégiai kérdéskörét!
21. Mutassa be a saját forrásból történő finanszírozás előnyeit és korlátait!
22. Melyek az önfinanszírozás előnyei és hátrányai?
23. Milyen tényezők befolyásolják az optimális forrásszerkezet kialakítását?
24. Mit jelent az eszközök és források összhangjának megteremtése a vállalat finanszírozási szerkezetének kialakítása során?
25. Melyek azok a vállalati eszközök, amelyeket saját tőkével, illetve hosszú lejáratú forrásokkal célszerű finanszírozni?
26. Milyen okai lehetnek a tartós (ismétlődő) likviditási zavaroknak?
27. Hogyan lehet védekezni a likviditási zavarok ellen?
28. Miért lényeges a vállalat számára az eszközök forgási sebességének növelése?
29. Soroljon fel rövid távú finanszírozási forrásokat!
30. Mi a különbség a rövid távú bankhitel és a kereskedelmi hitel között?
31. Mi a különbség a váltó, a leszámítolás és a faktoring között?
32. Soroljon fel közép és hosszú távú finanszírozási forrásokat!
33. Mi a különbség a kötvény és a részvény között?
34. Sorolja fel a kockázatkezelési politikák négy alcsoportját!
35. Milyen esetekben célszerű határidős ügyleteket kötni?
36. Mutassa be a mérleg felépítését a főbb csoportjai felsorolásával!
37. Mi biztosítja a mérleg két oldalának egyenlőségét?
38. Mi a különbség a befektetett eszközök és a forgóeszközök között?
39. Mi a különbség a saját forrás és az idegen forrás között?

40. Mit mutat meg az eredménykimutatás?
41. Mi a különbség a nyereség és a pénzáram (cash flow) között?
42. Melyek a pénzáram-kimutatás (cash-flow kimutatás) fő részei?
43. Mutassa be a pénzügyi mutatószámok fő csoportjait!
44. Mutassa be a pénzügyi mutatószámok elemzésének három fő formáját!
45. Mi a pénzügyi tervezés feladata?
46. Mi a különbség a változó és a fix költség között? Mondjon mindkettőre egy-egy példát!

IV. Stratégia

1. Sorolja fel, hogy a normatív stratégia milyen elemekből áll!
2. A stratégia milyen szintjeit különböztethetjük meg, hogyan kapcsolódnak ezek egymáshoz? Milyen a köztük levő prioritási sorrend?
3. Milyen ismérvek alapján különíthetők el egymástól az egyes stratégiai üzleti egységek?
4. Mutassa be a központi stratégia négy fő szerepkörét, melyet a stratégiai üzleti egységek irányába tölthet be!
5. Mit jelent az „üzletági portfólió” kifejezés? Milyen kritériumokra érdemes odafigyelni kialakítása során?
6. Mire szolgál a BCG portfólió mátrix? Milyen ismérv szerint elemzi a vállalati portfóliót, és az ennek alapján előálló négyféle csoportra milyen javaslatot fogalmaz meg?
7. Mit jelent a diverzifikáció és mutassa be annak fő formáit, valamint eszköztárának fő elemeit!
8. Mutassa be a porteri szektorelemzés (öt erő modell) fő tényezőit!
9. Milyen tényezők befolyásolják egy iparág jövedelmezőségét?
10. Mutassa be Porter alapvető versenysztratégiáit!
11. Hasonlítsa össze a stratégia vállalkozói, adaptív és tervezői megközelítését!
12. Mutassa be a stratégiai menedzsment folyamatát!
13. Részletesen mutassa be a küldetés három fő elemét! Fogalmazza meg ezután azok kapcsolatát a stratégiával!
14. Mitől függ, hogy egy vállalat kit tekint lényeges érintettnek?
15. Sorolja fel a PESTEL elemzés vizsgálati tényezőit! Mindegyikre hozzon egy-egy példát!
16. Adja meg a szcenárió fogalmát, és nevesítse azon tényezőket, amelyek mérlegelése után az elkészíthető!
17. Fejtse ki a stratégia, a versenyelőny és a lényegi képességek (*core competences*) kapcsolatát!
18. Mit jelent a stratégiai megfelelés (*strategic fit*)?
19. Mutassa be a SWOT elemzés négy tényezőjét! Mindegyikre hozzon egy-egy példát!
20. Mennyiben tekinthető a SWOT elemzés helyzet és mennyiben képesség elemzésnek?

21. Mit tehet a vállalatvezetés annak érdekében, hogy az érintettek megértsék a stratégiát és minél inkább azonosuljanak vele?
22. Mutassa be a stratégia megvalósításának négy fő lépését!
23. Melyek a stratégia és a szervezeti struktúra kapcsolatának fő tényezői?
24. A termék-életgörbéknél már tanult logikára építve kapcsolja össze a szervezetek életciklus szakaszait az ott jellemzőnek tekinthető stratégiákkal és struktúrákkal!
25. Hasonlítsa össze a csoportos munkavégzést, a projektszervezetet és a virtuális szervezetet!
26. Milyen eszközökkel támogatható egy szervezet stratégiai elköteleződésének kialakulása?
27. A legtöbb szervezet természetes első reakciója a változásokkal szemben az ellenállás. Az új stratégia iránti elkötelezettséget a vállalat milyen módon teremtheti meg?
28. Mit jelent a stratégiai visszacsatolás és miként szolgálja a stratégia sikeres megvalósítását?
29. Mutassa be a stratégiai visszacsatolás három szintjét!
30. Adja meg a stratégiai szövetség fogalmát és mutassa be annak három válfaját!