

Tisztelt Hallgatók!

Összeállítottunk önök számára egy fogalomlistát, amely tartalmazza Czikán A (2008) Vállalatgazdaságtan tankönyv legfontosabb fogalmait, koncepcióit. E fogalomlista célja a fejezetek struktúrájának könnyebb átlátása, tanulási folyamatuk támogatása, hatékonyabb vizsgára történő készülés. A fogalomlista összeállításában közreműködött: Chikán Attila, Czákó Erzsébet, Havran Zsolt, Jandó Zoltán, Matyusz Zsolt, Kazainé Ónodi Annamária, Kiss János, Venter Lóránt.

Eredményes használatot kívánunk!

Kazainé Ónodi Annamária
Tantárgyfelelős

Budapest, 2011. 9.12.

I. A vállalat érintettjei, céljai, formái

1. szervezet
2. alapvető cél
3. üzleti vállalkozás
4. vállalat
5. a vállalat alapvető célja
6. fogyasztói igény
7. kettős értékteremtés
8. a vállalat küldetése
9. marketing és innováció a vállalati küldetéssel összefüggésben értelmezve
10. érintettek
 - a. belső érintettek és alcsoportjai
 - b. külső érintettek és alcsoportjai
11. szervezeti célok és legfőbb jellemzőik
 - a. szuperordinált cél: fogalma és jelentősége a szervezeteknél
 - b. egyéni és szervezeti célok kapcsolata
 - c. tulajdonosok céljai és tulajdonosi kategóriák (természetes személyek és intézményi tulajdonosok)
 - d. képviselési probléma / megbízó-ügynök probléma
 - e. menedzserek céljai
 - f. alkalmazottak céljai
 - g. vállalati célstruktúra
12. vállalatkezelés
13. felelős vállalatirányítás
14. felelős vállalat koncepció
15. egyéni vállalkozás: fogalma, előnyei és hátrányai
16. társaság: fogalma, előnyei és hátrányai
17. a részvénytársaság: fogalma, előnyei és hátrányai
18. fúzió
19. felvásárlás
20. szövetkezet
21. csőd
22. vállalatelméleti irányzatok és vállalatfelfogásuk:
 - a. a standard mikroökonómia,
 - b. magatartási elmélet (korlátozott racionalitás fogalma),
 - c. megbízó-ügynök elmélet,
 - d. tranzakciós költség elmélete,
 - e. erőforrás-alapú vállalatelmélet,
 - f. érintettelmélet

II. A vállalat helye a társadalmi rendszerben

II.1. A vállalat társadalmi szerepe

1. koordinációs mechanizmusok fogalma, fajtái (piaci-, bürokratikus-, etikai-, agresszív koordináció) és jellemzői
2. tranzakciós költségek
3. a vállalatközi kapcsolatok fő típusai (egyedi piaci kapcsolatok, kooperáció, stratégiai szövetség, közös vállalat, összeolvadás, felvásárlás)
4. érintettek és koordinációs mechanizmusok kapcsolata
5. gazdaság globalizációja
6. globális koordináció kettőssége

II.2. A piac és a piaci viszonyok

1. piac
2. hatékony piac
3. normál profit
4. szívásos piac
5. nyomásos piac
6. a piaci struktúra /piaci szerkezetek típusai (tökéletes verseny, oligopol-monopolkereslet, oligopolkínálat, monopolkínálat, kétoldali monopólium) és legfőbb jellemzői, hatásuk a versenyre
7. a piacok földrajzi kiterjedtsége: helyi piac, körzeti piac, nemzeti piac, regionális piac, világpiac
8. releváns piac
9. a piacra lépés korlátainak főbb típusai (állami szabályozás, méretgazdaságosság, termékdifferenciálás, tőkeszükséglet, partnerváltás költségei, az elosztási csatornákhöz való hozzáférés, egyéb)
10. vállalatméret
11. üzemméret
12. piaci részesedés
13. verseny
14. vállalati képességek
15. a verseny hármasszervező funkciója
16. verseny és együttműködés, együttműködés két alapformája (pozitív, gazdaságszervező és a verseny tisztaságát fenyegető lépések), horizontális együttműködés, vertikális együttműködés, vertikális integráció
17. kartell
18. vállalati hálók és jellemzői
 - a. kapcsolatspecifikus befektetés
19. a piac társadalmi szerepe

II. 3. Az állam gazdasági szerepe

1. állam alapvető funkciói
2. gazdasági mechanizmus
3. gazdaságpolitika fogalma és céljai
4. gazdaságpolitika eszköztára (monetáris politika, fiskális politika, humán és reál infrastruktúra biztosítása)
5. az állam vállalat szabályozó szerepének főbb területei (szférája): vállalat szabályozás, vállalatközi kapcsolatok, vállalaton belüli viszonyok
6. állami vállalat fogalma és jellemzői

II.4. További külső érintettek – a „felelős vállalat” koncepció

1. helyi közösségek
2. önkéntes állampolgári csoportosulások
3. alternatív közgazdaságtan (ökologizáció és humanizáció elve)
4. etikus vállalati magatartás
5. a vállalat társadalmi felelősségének szintjei

II. 5. A vállalati gazdálkodás a múltban és a mai üzleti világban

1. szolgáltatásgazdaság és hatása a vállalatokra
2. e-gazdaság és hatása a vállalatokra
3. hálózati gazdaság és hatása a vállalatokra
4. tudás alapú gazdaság és hatása a vállalatokra
5. felelős gazdaság és hatása a vállalatokra

III. A vállalat tevékenységi rendszere

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

1. értéklánc
2. ellátási lánc
3. vállalati funkciók
4. folyamatszémleletű vállalatvezetés (fogyasztóorientációs folyamatok, értékteremtő folyamatok, tudásfolyamatok, pénzügyi folyamatok, koordinációs folyamatok)
5. vállalati stratégia
6. formális stratégia
7. részstratégia

III.2. Marketing

1. fogyasztói igény és jellemzői,
2. fogyasztók típusai (egyéni és szervezeti)
3. fogyasztói érték
4. marketing stratégia és tartalma
5. piackutatás - piacelemzés
6. piacszegmentálás, piaci szegmens
7. célpiac
8. pozicionálás
9. tömeges személyreszabás
10. kapcsolatmarketing
11. e-marketing
12. ügyfélkapcsolat-menedzsment
13. marketingmix fogalma és elemei
14. termékpolitika tartalma és összetevői
 - a. termszerkezet
 - b. termékéletciklus
 - c. márka, csomagolás, címkézés
15. árpolitika tartalma és összetevői (árpolitikai célok, kereslet meghatározása, költségek becslése, versenytársak ármagatartásának elemzése, árképzési módszerek, végső ár meghatározása)
16. értékesítési utak politikája tartalma és összetevői
 - a. marketingcsatorna
17. kommunikációs politika tartalma és összetevői
 - a. reklám
 - b. személyes eladás
 - c. eladásösztönzés
 - d. közönségkapcsolatok
 - e. közvetlen vevőkapcsolat

III.3. Innováció

1. látens igény
2. újdonságérték
3. innováció fogalma és típusai
4. radikális innováció - differenciális innováció
5. piacvezérelt innováció - technológia vezérelte innováció
6. racionalista innovációs stratégia – inkrementalista innovációs stratégia
7. innováció környezete
8. kifejlett vállalat és új vállalat fogalma, innovációs előnyök és hátrányai
9. kutatás-fejlesztés
10. szervezeti innováció
 - a. üzleti folyamatok újrászervezése (BPR)
11. termék innováció folyamata (ötletgyűjtés, ötletek kiértékelése, terméktervezés, első piaci tesztelés, termékfejlesztés, második piaci tesztelés, termelés, piaci bevezetés)
12. technológiai innováció
13. új trendek az innováció menedzsmentjében
 - a. nyitott innováció

III.4. Az emberi erőforrás

1. emberi erőforrás
2. az emberi erőforrás felértékelődésére ható tényezők
3. munkavállaló
4. munkaerő-gazdálkodás fő tevékenység körei (emberi erőforrásokkal való gazdálkodás általános teendői, motivációs és ösztönzési rendszer, munka megszervezése, képzés, munkakapcsolatok kezelése)
5. bér- és jövedelemgazdálkodás
6. érdekeltségi rendszer
7. munkakapcsolatok
8. munkaerő-gazdálkodás környezeti tényezői
9. emberierőforrás-gazdálkodás stratégiája
10. szervezeti struktúra
11. szervezeti kultúra
12. munkaerő-szükséglet
13. munkaerő-kereslet
14. munkaerő felvétel és elbocsátás
15. szervezetfejlesztés
16. munkakör
17. munkaszervezési módok (rugalmas munkarend, munkarotáció, munkafeladat-szélesítés, munkakör szélesítés)
18. karriertervezés
19. motiváció fogalma, munkavállalók motiválásának tényezői
20. pszichológiai szerződés
21. kereset fogalma és elemei,
22. kereseti struktúra
23. nem pénzbeni juttatás fogalma és formái
24. érdekegyeztetés
25. kollektív szerződés
26. üzemi tanács

III.5. Az információs rendszer

- 27. tudás
 - a) tacit tudás
 - b) explicit tudás
 - c) a tudás átadásának, koordinálásának módjai (szocializáció, externalizálás, internalizálás, kombinálás)
- 28. tudásmenedzsment
 - a. szellemi tőke összetevői
 - b. tudás három fajtája (alap, fejlett, innovatív)
- 29. információ
- 30. döntés
- 31. problémamegoldás
- 32. jól (és rosszul) strukturált probléma
- 33. döntéshozói attitűd
- 34. kockázat
- 35. bizonytalanság
- 36. információrendszer fogalma, tényezői
- 37. vezetői döntések típusai (stratégiai döntések, irányítási döntések, operatív döntések) és információigényük
- 38. információrendszer alrendszerei
 - a. informális információrendszer
 - b. számviteli információrendszer
 - c. vezetői információrendszer
- 39. vezetői számvitel és pénzügyi számvitel
- 40. vezetői információrendszer fajtái (EAF, VIR, DTR, SZR, FVTR)
- 41. kontrolling
- 42. elektronikus kereskedelem és üzletvitel
- 43. virtuális vállalat

III.6. Az értékteremtő folyamatok menedzsmentje

1. értékteremtő folyamatok
2. logisztika,
3. anyagi folyamatok
4. készlet,
5. logisztikai rendszer és szerkezete
 - a. beszerzés
 - b. termelésellátás
 - c. értékesítés
 - d. anyagi folyamatok lebonyolítása
 - e. készletezés
 - f. információkezelés
6. visszatérő logisztika
7. logisztikai rendszer értékelésének tényezői:
 - a. rendelkezésre állás
 - b. kiszolgálási idő
 - c. kiszolgálás minősége
 - d. logisztikai költségek
8. logisztikai stratégia összetevői (értékesítés, termelésellátás, beszerzés, készletezés stratégiai tényezői)
9. rendelésre gyártás – készletre gyártás
10. készletgazdálkodás
 - a. összkészlet,
 - b. készletfajták,
 - c. függő keresletű termék
 - d. készletezési mechanizmus
11. szállítási módok
12. logisztikai központ
13. kizárás (outsourcing)
14. ellátási lánc hatékonyságát befolyásoló tényezők

15. termelés fogalma, termelés jellemzői
16. gyártmány
17. műhelyrendszerű és folyamatrendszerű gyártás,
18. szolgáltatás fogalma, jellemzői, osztályozási szempontjai
19. termelés és szolgáltatás kapcsolata
20. termelési stratégia
21. tárgyi eszköz
22. kapacitás,
23. beruházás
24. minőség
25. teljeskörű minőség-ellenőrzés (TQM)
26. termelésirányítás
27. keresletmenedzsment
28. anyagszükséglettervezési rendszer (MRP)
 - a. anyagjegyzék,
29. kartsúértékfolyam fogalma, megvalósításának elvei, módszerei

- 30. JIT-„éppen időben” termelési filozófia és alapelvei
- 31. minőségi kör
- 32. körülsétálással történő vezetés
- 33. kanban

III.7. Vállalati pénzügyek

1. részvény
2. tulajdonosi szerepkörök: kisbefektető vs. egyszemélyes tulajdonos („nagybefektető”)
3. pénzügyi stratégia
4. pénzügyi menedzsment feladatai
5. pénzügyi vezetés stratégiai feladatai
6. a vállalat értékét meghatározó tényezők és típusai (gazdasági érték, piaci érték, könyvszerinti érték)
7. értéktőzsde
8. a vállalat gazdasági értéke
9. a pénz időértéke
10. befektetés – külső befektetés, belső befektetés
11. tőkeköltésigvetés
12. finanszírozás és a finanszírozási stratégia kialakításának elvei
13. pénzügyi kimutatások
 - a. mérleg (eszközök, források)
 - b. eredménykimutatás
 - c. pénzáram (cash flow) -kimutatás
14. cash flow (pénzáram)
15. pénzügyi mutatószámok (likviditási, hatékonysági, adósságműtatók, jövedelmezőségi mutatók, részvények mutatói)
16. pénzügyi elemzések fő típusai (bázisszemléletű, idősor-, vállalatközi elemzés)
17. finanszírozás
18. likviditás
19. költség
20. költséggazdálkodás
21. befektetések értékelésének módszerei (megtérülési idő, nettó jelenérték, belső megtérülési ráta)
22. a vállalati befektetési struktúrát befolyásoló tényezők
23. saját és idegen forrás fogalma
24. eszközök és források összhangja
25. forrásszerkezetet befolyásoló tényezők
26. likviditást javító intézkedések
27. forgási sebesség
28. finanszírozási formák (rövid táv, középtáv és hosszú táv):
 - a. kereskedelmi hitel
 - b. váltó
 - c. leszámítolás
 - d. faktoring
 - e. lízing
 - f. kötvény
29. kockázat alaptípusai (tiszt és spekulatív) és kezelése
 - a. biztosítás fogalma
 - b. határidős ügylet fogalma

IV. A vállalati stratégiája

IV.1. A vállalati stratégia tartalma

1. stratégiai menedzsment
2. normatív stratégia és tartalma
3. formális stratégia fő elemei
4. szinergia
5. a vállalati stratégia szintjei
 - a, vállalati szintű stratégia (fő feladatai, központi stratégiai szerepek)
 - b, üzleti egységek stratégiája
 - c, funkcionális részstratégiák
6. stratégiai üzleti egység
7. diverzifikáció fogalma és eszköztára
8. portfólió elemzés, BCG mátrix
9. szektor (industry, iparág)
10. a szektorbeli verseny tényezői
11. alapvető versenysztratégiák (költségvezető, megkülönböztető, fókuszáló)
12. A stratégiai magatartás megközelítései (vállalkozói, adaptív, tervezői megközelítés) és jellemzőik
13. A stratégiai változatok értékelése

IV.2. A stratégiai menedzsment folyamata

1. stratégiai menedzsment folyamata
2. vállalati küldetés (működési kör, belső működésre vonatkozó elvek, külső érintettekkel való kapcsolattartás elvei)
3. scenáriók
4. PESTEL elemzés
5. lényegi képességek
6. stratégiai megfelelés
7. SWOT elemzés
8. a stratégia megvalósítás fő lépései: erőforrások, szervezetalakítás, irányítás-vezetés, teljesítmény értékelése
9. vertikális integráció
10. csoportos munkavégzés
11. projektszervezet
12. virtuális szervezet
13. a stratégiai elkötelezettség elérésének eszközei (célközpontú vezetés, motivációközpontú vezetés, megfelelő információáramlás, oktatási-képzési programok)
14. stratégiai visszacsatolás
15. stratégiai menedzsment vállalkozói és adaptív megközelítése
16. stratégiai szövetség és fajtái (vertikális, horizontális, vegyes)

IV.3. A vállalati stratégiák néhány osztályozási lehetősége

1. működési körrel kapcsolatos stratégiák: csökkentés, stabilizálás, növekedés
2. stratégiák a környezettel összhangban: védők, kutatók, elemzők, reagálók
3. stratégiatípusok orientáció szerint: fogyasztóorientált, vállalatorientált, versenytárs-orientált.