

Stakeholderek*

Belső érintettek:

- Tulajdonosok
- Menedzsment
- Beosztott munkavállalók

Külső érintettek:

- Szállítók
- Vevők
- Állam
- Bankok
- Versenytársak
- Stratégiai partnerek
- Hivatalok, stb.

* = A stakeholder a vállalat érintettjeit jelentik, befolygatja a vállalat működését, érdekeit a vállalatok közötti kapcsolataik következményeiben. A vállalatok való kapcsolat módja szerint megkülönböztethetők külső és belső stakeholdereket.

BCG matrix és a GE-McKinsey matrix összehasonlítása

- Mire használjuk őket, milyen vizsgálható tényező van, milyen eredményt adnak?

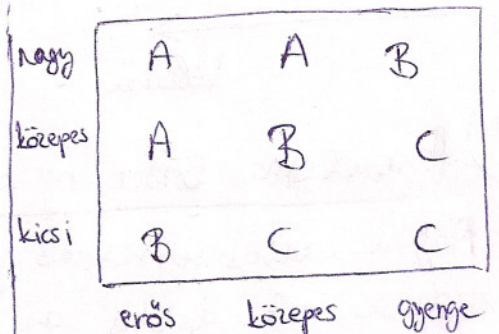
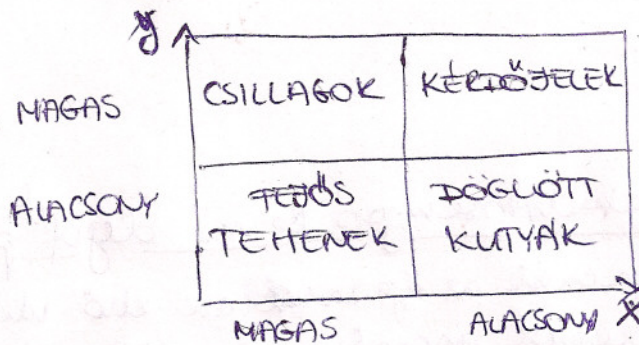
HASZNALATUK: Portfólió elemzésre használjuk mindkettőt
 ↳ Cél: A stratégiai üzleti egységek portfóliójának meghatározása a tulajdonos számára.

VIZSGÁLATI TÉNYEZŐK:

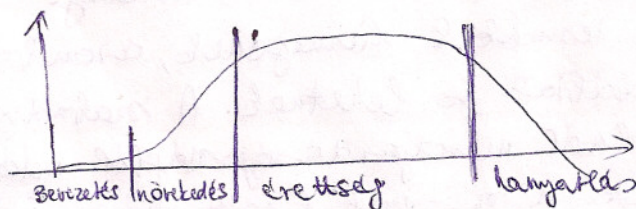
- BCG**
- (y) • A piaci növekedés üteme
 - (x) • Relatív piaci részesedés (A legnagyobb versenytárs piaci részesedéséhez képest)

- GE-McKinsey**
- Az adott üzleti egység piaci ~~reszes~~ vonzereje (y)
 - Kompetitív pozíciója (verseny) (x)

MILYEN EREDMÉNYT ADNAK?



termék-életkörbe:

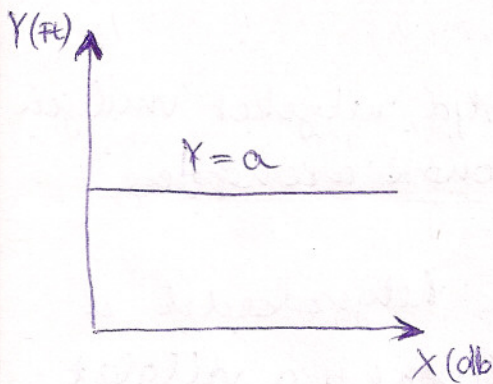


- A stratégia - FEJLESZTÉS
- B stratégia - SELEKTIVITÁS / NYERÉSEG MEGŐRZÉS
- C stratégia - FELELÉS / FELSZÁMOLÁS

Vállalat funkciói:

- A készlet-kielégítés tárgyainak és előállítás módjainak egyre magasabb színvonalra emelése (jobb, korszerűbb termékek, szelgeltezetek);
- Munkaadalmi teremtése;
- Egyéni, társadalmi és vállalkozói jövedelmek létrehozása;
- A munkavállalóknak szakmai tudásának fejlesztése a terpen.
- Alapvető gazdasági szerepe a fix költségek kielégítése.
- termelési volumennel ~~való~~ való viszonyuk szerint:

FIX KÖLTSÉGEK: A viszonylag állandó költségek a termelési volumen egy meghatározott mértékigben függetlenek attól, hogy a termelés mennyisége hogyan alakul. (Fűtés, világítás, alkalmazottak alapbéré)

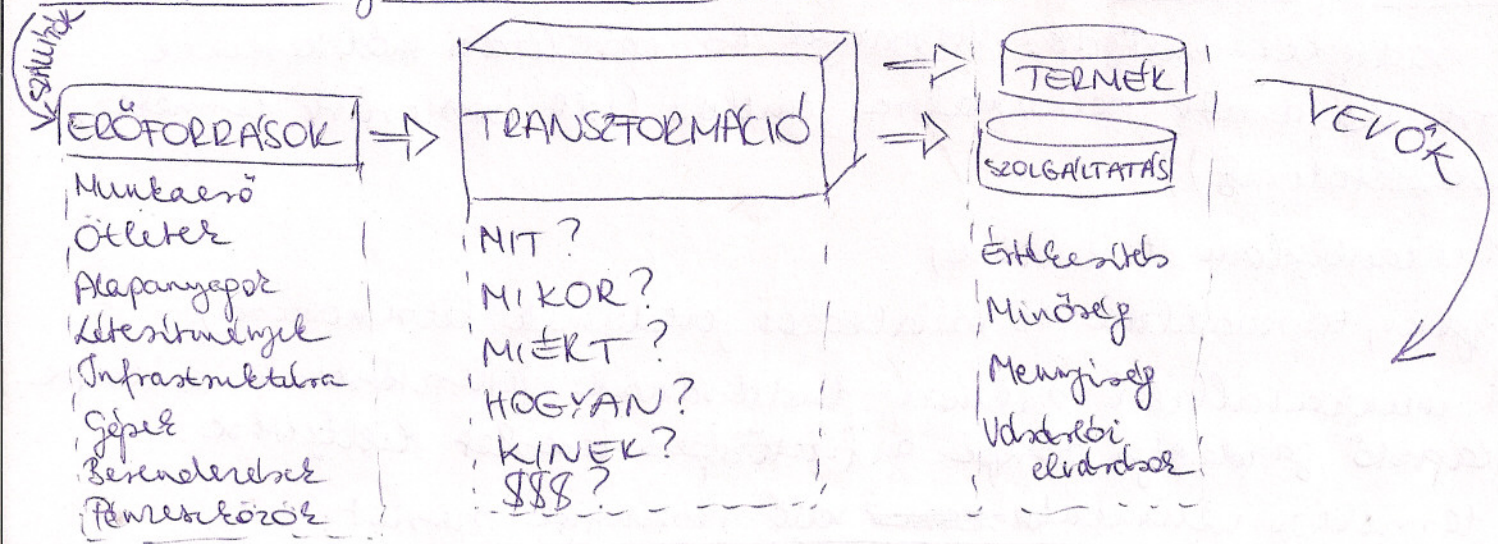


VÁLTOZÓ KÖLTSÉGEK: A vált. költség-eket a reagálás jellege szerint a köv. képpen lehet tagolni:

- ① proporcionális költségek
- ② degresszíven változó költségek
- ③ progresszíven változó — n —
- ④ regresszíven változó — n —

- ① A proporcionális költségek egyenes arányban követik a termelési mennyiségi változást. (pl. alapanyag költségek)
- ② A degresszív költségek a termelési volumen emelkedéséhez viszonyítva kisebb mértékben nőnek. (pl. üzemanyag)
- ③ A progresszív költségek nagyobb arányban nőnek a termelési mennyiségi ~~volumen~~ növekedésével. (pl. prémium, túlszállók)
- ④ regresszív költségek nő a volumen és csökken a költség (pl.: hulladékvesztémmisítő)

A vállalati گردشكودás كورفولياماتا:



Vállalatcsoport گردشكودás-ságai, گردشكودás-sági szerep Miért és hogyan alakultak ki?

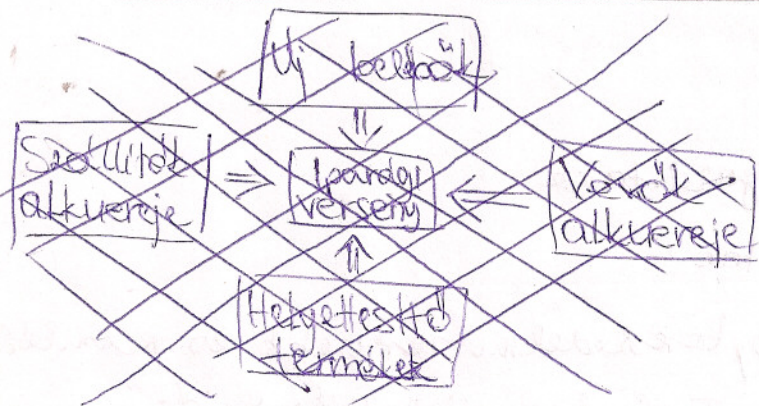
- SZAJATOSSÁGAI:** • گردشكودás-sági társaságok csoportja, melyeket milyen nagyságú és arányú tulajdonosi arányosság köt össze.
- SZEREPE**
- tulajdonosi piramis szúcsán helyezkedik el
↳ tulaj.-i szempontból ömfoglalja a vállalat-csoportot alkotó társaságokat.
 - A گردشكودás-sági társaság működésére való befolyás ömfügg a társaságban birtokolt tulajdonrész nagyságával.

A vállalatcsoport lehet: Konzern ill. Holding.

7.) Vállalati célok fajta; különböző szempontok szerint csoportosítva!

- Az alapvető funkcionál való kapcsolat szerint
 - közvetlen gazdasági cél (pl. 200 mft nyereség realizálása 2013-ban)
 - Nem közvetlen gazdasági cél
- Cél hierarchia szerint
 - főcél
 - rész-cél } fejlődés
- A vonatkozási alap szerint
 - Alkalmazási cél (jó piaci hírnév); Eredmény-cél (20%-os többletjelző); Pozíció-cél; Akció-cél ^{*1} ^{*2}
- Időtáv szerint
 - Hosszútávú / középtávú / Éves / Operatív cél (időszakról egyre rövidülnek)
- Az összehang szempontokból
 - Célszerűség, - Célkomplementaritás, - Céltanulmány

8.) Mutassa be a Porter 5 versenyző modellt!



A modell a versenykörnyezet (v. mikro) elemzésére alkalmas.

A modell alapfeltevése, hogy minden iparágban létezik verseny, mely elcsesztet öt versenyző együtt határozza meg.

Ezek: iparági versenytársak, beépők, szállítók, lehetőséges beépők, helyettesítő termékek.

VAGY

Lehetséges beépők

Új beépők fenyegetése

Iparági versenytársak
 Verseny, a már működő vállalatok között

Vevők

Szállítók

A szállítók alkutereje

Helyettesítő term. vagy szolgáltatás fenyegetése

Helyettesítő termékek

*₁ = piaci részesedés 30%-ra növelés
 *₂ = egy adott termék árának megváltoztatása

1) Sorolja fel a vállalati méret növekedésének módjait!

a) Vállalati együttműködés:

- Hálózatosodás
- Vállalatszorosok (Konzern, Holding)
- Összeolvadás, fúzió
- Stratégiai szövetségek
- Virtuális vállalat
- Franchise
- Klasterek
- Üpári parkok



EREDMÉNY:

A vállalatok méreteinek növekedése

2) Sorolja fel a okait!

- Növekvő K+F igény, nemzetközi térségek, tökéletesítés, keresztmunkajelölés, igény a pénzügyi stabilitásra, méretgazdaságosság, globalizáció,

3) Foglald össze a piaci kielégés és kielégés akadályozó tényezőit!

Belpiaci korlátok:

- Állami szabályozás
- Méretgazdaságosság (vállalat méret, üzemi méret, piaci részesedés)
- Terméldifferenciálás
- Tőkeköltségek
- Előrelési csatornához való hozzáférés
- Piacon lévő ellenségek megátartása
- Magas tőkeigény
- Spec. erőforrásigény
- Spec. technológia

Kielégés korlátai:

- Társasági szerkezet (pl. költségvetés)
- Szavatosság, alkatrész utánpótlás
- + belpiaci korlátok
- A piacról való kielégés általánosan új piacra való belpiaci jellemt.
- Spec. erőforrás kielégés hiánya
- a kielégésnek sok a költsége
- jogszabály engedi a kielégést
- Zorn. és társ. befolyásolja
- Értelmezéskorlátok

3.) Sorolja fel milyen kutatási módszereket ~~ismer~~ alkalmaz a vállalatgazdaságtan! (min. 5db)

• Esettanulmány

• Interjú

• Kérdőív

• Black - box

(• Modell - módszer)

• Kísérlet

• Szimuláció

• Történeli elemzés módszere

• Ökéségi elemzés

• Analógia

+ alkalmazási
kutatások
kutatása

4.) Sorolja fel, a köz.gazd. tan szerinti gazdasági aktorokat!

• Hétáértékes

• Vállalatok (For profit szervezetek)

• Állam

• Külföld

• Non-profit szervezetek

5.) Csoportosítsa a vállalkozásokat azok mérete szerint.

Sorolja fel az előnyeit ill. hátrányait!

1.) Mikro vállalkozás

2.) Kis vállalat

3.) Közepes vállalat

4.) Nagy vállalat

5.) Önsz. vállalat/transnacionális/
multinacionális/globalis vállalat

① Hátrány: Önfoglalkoztatás

Előny: 10 fő alatti foglalkoztatotti létszám

②-③

Előny: Kiseb. tőkeigény, kisebb logisztikai költség, helyi piac, versenyképesség, nyugalmas, piaci részek kielégítése gyors adaptációs képesség.

Hátrány: Nagyobb pénzügyi lefedés, munka- intenzív tevékenység, szűk körű munkamegosztás, éles irányítás, gyenge kapcsolatok a tőkepiaccal, rövid életűség

④ Előny: Piaci alkuerő, piaci részesedés, stabil menedzsment, nagy lefedettségű elosztási rendszer, méretgazdaságosság, Tőkeerő, Tőkepiaci ismertség

Hátrány: Adminisztrációs terhek, bürokrácia, Egy üzemszám körbe öntési költség (USA árszabályozás)

⑤ Összefoglalás szerint elvárás a vállalkozási tevékenység?

Alkalmazotti, Alkalmazotti létszám, Árbevétel, Összes forgalom, piaci részesedés

NAGY KÉRDÉSEK:

① Hasonlítsa össze a mikroöko.-i és váll.gard.-i vállalati modelleket!
 A váll.gard.-ban hasonlóan a mikro.-hoz csak a vállalatok, mint gazdasági szereplők viselkedését vizsgálja

② Jellemzője a KKV-k szabályozását az EU-ban!

A 2006. évi XXXIV. törvény, a kis és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról 3 § (1.3)

	Mikrovállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Foglalkoztatotti létszám	< 10 fő	< 50 fő	< 250 fő
Éves nettó árbevétele	< 7 millió euró	< 7 millió euró	< 40 millió euró
Adóegység	< 5 millió euró	< 5 millió euró	< 27 millió euró

③ Jellemzője a monopól piacokat!

Hirschman - Herfindahl index a monopól piacon: $H = 1$

Jellemző vonások	Monopólium
Vállalkozások száma az ágazatban	egy
A termékek	nincsen közele helyettes
Jellegző körlet	jözi, termékek, nehetgáda- bizonyoságtól adóto
A koncentrációs ráta (02-62 100-ig)	100
A vállalkozások ársz. feletti ellenőrzése	jelentős vagy teljes szabályozás

~~④ Mutassa be a váll.gard.-i tudomány fejlődésének történetét!~~

- ~~A tudományterület fejlődése kiterjedt a gazdasági fejlődéstől.~~
- ~~• 1900 Jacobi francia pénzügyi vezető a kettős könyvvitel alapelveit rögzítette, mely a kereskedelmi elszámolás átláthatóságát szolgálta.~~
 - ~~• 1675 Jacques Savary → kereskedelmi lexikon és technikák
 ↳ kereskedelmi gazdaságtan~~
 - ~~• Később: Jergenselsaftan, agrár-gazdaságtan~~

~~Egyetemes vállalatok gazdaságai:~~

- ~~• A vállalatföldi elemekről ismételt elemzést felváltva az eredménye.~~
- ~~• Két nagy irányzat alakult ki:

 - ~~↳ hagyományos vállalatföldi, ismételt iskola~~
 - ~~↳ amerikai iskola~~~~
- ~~• A két nagy irányzat megismerésére ma is.~~

5. Vállalatok fölt kutatási módszerei + jellemzői + sajátosságai:

- 1.) Hipotetikus vállalat modell - feltételek alapján alapuló modell, a nem vizsgált elemeket adottval, ismeretlen, bizonyosnak tekintjük.
- 2.) Absztrakciós modell - A vizsgált telma szempontjából kérdésbe lényeges kérdésektől elvonatkoztatva folyik a kutatás.

6. Versenyi formák:

Jellemző vonások	Tökletes verseny	Monopolisztikus verseny	Oligopolium	Monopolium
A vállalkozások száma az ágazatban	sok	számos	nehány	egy
Termékek	HOMOGEN	differenciált	hasonyan vagy differenciált	nincs közele helyettesítője
Belsőpiaci körlet	nincs	van, de kevés	mérlegarányosság	jogi / természetes / mérlegarányosság
Konzentrációs ráta	0, vagy ahhoz közele áll	alacsony	magas	100
Vállalatok által felelt ellátásnak lehetősége	lehetően	csökkent	jelentős	jelentős / teljes

+ PÉLDA