

## Gazdasági ismeretek

### A projektmunka témakörei közép- és emelt szinten

A projekt kidolgozásakor, a részletes követelményekben meghatározott szintenkénti elvárásoknak kell tükröződniük. A projekt témák után található szempontok, kérdések, kulcsszavak stb. segítséget adnak, a téma minél teljesebb körű feldolgozásához.

#### *I. témakör*

Egy szabadon választott vállalat értékesítési és marketing tevékenységének bemutatása

- Milyen termékeket/szolgáltatásokat értékesít a vállalat?
- Hogyan történik a termékek/szolgáltatások értékesítése?
- Határozza meg, mutassa be a termék/szolgáltatás vevőit!
- Milyen összefüggés van a vevők és a marketingstratégia között?
- Jellemezze a vállalat marketing stratégiáját!
- Hogyan alkalmazza a cég - a marketing stratégia megvalósításához - a marketing-mix egyes elemeit a különböző célpiacon?
- Tegyen javaslatot a marketingmunka javítására!

#### *II. témakör*

Vállalkozzon szabadon!

Lakókörzetében milyen vállalkozást érdemes indítani, ha 25 millió Ft áll a rendelkezésére?

- Támassa alá kutatásokkal és érvekkel, hogy miért éppen a választott üzletágba fekteti a pénzét!
- Készítsen üzleti tervet az alábbi szempontok felhasználásával:
  - Milyen termékeket forgalmaz, milyen szolgáltatásai vannak?
  - Mely rétegeket céloz meg elsősorban a termékeivel, illetve szolgáltatásaival?
  - Milyen beszerzési forrásai vannak a vállalkozásnak? Hogyan történt meg ezek kiválasztása?
  - Kik jelentik a vállalkozása konkurensait? Mi jellemzi őket?
  - Milyen lépéseket kell tennie, hogy megvesse a lábát az adott piacon?
  - Készítse el az üzleti terv részeként a pénzügyi tervet is!
  - Hogyan határozza meg a termékek, szolgáltatások árait?
  - Mekkora nyereséget szeretne elérni rövid és hosszú távon? (Mekkora árbevétellel kalkulált, milyen fix és változó költségekre számít?)

### **III. témakör**

Egy szabadon választott (termelő vagy szolgáltató) vállalat működésének bemutatása

- Mekkora a választott vállalat mérete?
- Milyen profillal és piaci pozícióval rendelkezik a vállalat!
- Milyen inputokat használ, és milyen outputjai vannak a választott cégnek?
- Vázolja fel a vállalatnál zajló reál- és információs folyamatokat!
- Termelő vállalat esetén, mutassa be milyen gyártási rendszert használnak a termelésben! Melyek a legjellemzőbb gyártási típusok?
- Szolgáltató vállalat esetén, vázolja a szolgáltatás létrejöttének a folyamatát! Milyen szolgáltatás marketinget, értékesítési - formákat, - csatornákat használ a vállalat?
- Milyen a kiválasztott vállalat szervezeti felépítése?

### **IV. témakör**

Egy szabadon választott vállalat külső környezete

Hogyan hatnak a vállalat működésére a környezeti elemek illetve, befolyásolja-e a vállalat ezek működését?

- Vizsgálja meg a vállalat viszonyát a vevőivel, a szállítókkal, a konkurens cégekkel!
- Az állami intézmények, és az önkormányzatok közül melyekkel kerül kapcsolatba a vizsgált cég? Mutassa be a domináns hatásokat, tendenciákat ebben a kapcsolatban!
- Mely bank(ok)kal és milyen pénzügyi intézetekkel került kapcsolatba a vállalat? Milyen okok miatt választotta éppen ezeket?
- Mutassa be a kiválasztott vállalat természeti környezetét, és annak változását! Mennyiben érződik a cég környezeti hatása, hogyan viszonyul a vállalat ehhez a környezethez?

### **V. témakör**

„Hogy kerül a csizma az asztalra?”

Válasszon ki egy árucikket és a fenti mottó értelmében, kísérje végig a termék útját a gyártástól a fogyasztásig!

- Milyen alapanyagokra van szükség a termék előállításához, ezek hogyan szerezhetők be?
- Mekkora a termék önköltsége?
- Az elkészült termék milyen csatornákon jut el a fogyasztóhoz?
- A különböző „kereskedelmi útvonalakon” milyen árresek rakódnak rá?
- Milyen adózás alá esik a termék?
- Kapcsolódik-e kiegészítő termék a kiválasztott termékhez? Elemezze kapcsolatukat (használat, műszaki összefüggés, ár szempontjából)!
- Milyen helyettesítő termékekkel kell a kiválasztott terméknek versenyre kelnie?

## **VI. témakör**

### Fogyasztói döntéseink

Hol vásároljunk meg egy adott terméket, hogy az elvárt minőségű és ehhez képest a lehető legolcsóbb legyen?

(Válasszon ki egy olyan terméket, amelyet több forrásból különböző árakon szerezhethet be!)

- Kik a termék lehetséges fogyasztói és honnan szerzik be az adott terméket?
- Derítse fel a lehetséges beszerzési helyeket és árakat!
- Mi lehet az oka az árak különbözőségének?
- Készítsen felmérést, hogy milyen szempontok alapján hozzák meg a fogyasztók ezen a piacon a döntéseiket!
- Ha lehetséges, hasonlítsa össze a hagyományos és az e-kereskedelem előnyeit és hátrányait a termékkel kapcsolatban!

## **VII. témakör**

### Egy közepes- vagy nagyvállalat elemzése munkaerő-gazdálkodási szempontból

- Milyen munkaerőcsoportok vannak a vállalatnál?
- Az egyes munkakörök betöltéséhez milyen képzettség szükséges?
- Milyen módon jelenik meg a vállalat munkaerő iránti kereslete a munkaerőpiacon? (Milyen módszereket alkalmaznak?)
- Milyen szempontok alapján, hogyan választják ki a munkatársakat a vállalatnál?
- Hogyan történik a dolgozók teljesítményének értékelése?
- Hogyan hatottak az elmúlt időszakban az adótörvény-változások a munkaerő-gazdálkodásra?
- Bocsátottak-e el emberek az utóbbi időben, ha igen mi volt az oka, milyen szempontok alapján tették ezt meg?

## **VIII. témakör**

### Egy közepes- vagy nagyméretű vállalat ösztönzési rendszere

- Milyen szaktudású, végzettségű emberek dolgoznak a választott vállalatnál?
- Mutassa be, hogyan motiválják a dolgozókat?
- Milyen foglalkoztatási stratégiát folytat a vállalat?
- Milyen a vállalat bérezési rendszere?
- Hogyan történik a dolgozók minősítése?
- Célja-e a vállalatnak a dolgozók megtartása, ha igen mit tesz, milyen juttatásokat, szolgáltatásokat nyújt a vállalatnál azért, hogy megtartsa az embereket? (cafeteria rendszer, anyagi és nem anyagi ösztönzők)

### ***IX. témakör***

#### Egy szabadon választott vállalat pénzügyi helyzetének bemutatása

- Nézzon utána a cég eredeti tulajdonosi struktúrájának és térképezze fel, elemezze annak változását!
- Milyen a vállalat befektetési politikája, milyen meglévő befektetései vannak (pl. bankbetétek, értékpapírok) és ezek milyen hozamokkal kecsegtetnek? Miért ezeket választotta a cég?
- Milyen finanszírozási formákat (pl. hitelfelvétel, értékpapír-kibocsátás, lízing) alkalmaz a vállalat a működtetéséhez és a bővítéséhez?
- Van-e külföldi befektető/befektetés? Milyen problémákat vet fel a devizák árfolyamváltozása?

### ***X. témakör***

#### Magyarország értékpapír-piacainak bemutatása, különös tekintettel az értéktőzsdére

- Mutassa be milyen módon és hol lehet a különböző értékpapírokhoz hozzájutni!
- Kövesse nyomon egy adott vállalat értékpapír-kibocsátását, valamint az értékpapír sorsának további alakulását!
- Mutassa be a vállalat sikerességét a részvényárfolyam alakulásának tükrében!
- Vizsgálja meg, hogy a vizsgált vállalat által kibocsátott értékpapír forog-e a tőzsdén, ez mit jelent a vállalat számára!

### ***XI. témakör***

#### Egy konkrét termék, vagy szolgáltatás piaci bevezetésének elemzése

- Mutassa be a kiválasztott terméket a termékéletgörbe-elemzés segítségével! (Mennyiben új a termék vagy szolgáltatás? Új kutatás fejlesztés eredménye, vagy egy már meglévő termék illetve szolgáltatás továbbfejlesztéseként jött létre?)
- Milyen oka van a termék vagy szolgáltatás bevezetésének?
- Milyen újfajta szükségletet elégít ki a termék, szolgáltatás? Végezze el a szükséglet csoportba sorolását!
- Milyen szegmensekre osztható a termék piaca? Kik lesznek a termék fogyasztói?
- Milyen tényezők befolyásolják a termék, vagy szolgáltatás bevezetésének piaci stratégiáját? (Különös tekintettel: a piackutatásra, helyettesítő termék létre, árfekvésre, a versenytársak pozíciójára, a vevők fizetőképességére.)
- Milyen reklámeszközöket alkalmaznak a termék, vagy szolgáltatás bevezetésekor, és miért?

## ***XII. témakör***

### Egy vállalat külkereskedelmi tevékenységének bemutatása

- Mi határozza meg a vállalat külkereskedelmi tevékenységét?
- Mutassa be a vállalat értékesítési csatornáit a külkereskedelme összefüggésében!
- Milyen sajátosságai vannak a külpiaci értékesítésnek? Mennyiben hasonlítanak és mennyiben különböznek a hazaitól a fogyasztói igények, a piac szabályozása, a helyi szokások? Hogyan alkalmazkodik ehhez a vállalat?
- Kikkel folytat a vállalat külkereskedelmi tevékenységet?
- Milyen eredménye van a vállalat külkereskedelmi tevékenységének a pénzügy, a technológia, a termelési kultúrára vonatkozatható, az innovációra gyakorolt hatás stb. szempontjából?
- Milyen szerepeket tölt be a vállalat külkereskedelmi tevékenysége során?

## ***XIII. témakör***

### Kooperáció (két-három cég együttműködésének) lehetséges előnyei

- Milyen érdekek vezérli az egyes vállalatokat a kooperálásra?
- Hogyan választják ki a vállalatok azokat a partnereket, akikkel jól tudnak együttműködni?
- Milyen területeken történik a kooperáció? Milyen tevékenységet végeznek az egyes vállalatok?
- Hogyan formalizálják a kooperáció tartalmát? Mikor készül, készül-e írásbeli megállapodás, vagy a spontán megegyezés a jellemző?  
Milyen időtartamra vonatkozik a megállapodás? Hogyan valósul meg az együttműködő felek ellenőrzése?
- Milyen eredményei vannak a kooperációnak az egyes cégek számára külön – külön, üzleti, pénzügyi, technológiai, munkaszervezési, vezetési, beruházási szempontból?
- Milyen kompromisszumokra kényszerülnek a résztvevők az együttműködés fenntartása érdekében?