

ÉRETTSÉGI VIZSGA • 2007.

GAZDASÁGI ISMERETEK

EMELT SZINTŰ ÍRÁSBELI ÉRETTSÉGI VIZSGA

Projekt

JAVÍTÁSI-ÉRTÉKELÉSI ÚTMUTATÓ

**OKTATÁSI ÉS KULTURÁLIS
MINISZTERIUM**

Részletes pontozási útmutató a projekt témákhoz

Az emelt szintű projektmunka készítésére vonatkozó részletes pontozási szempontok:

<i>Szempontok és kompetenciák</i>	<i>Optimális megoldás</i>	Elérhető pontszám
A feladat megértése, témataratás, lényegkiemelés	E → A cím és a tartalom összhangja (3) E → A hangsúlyos részek kiemelése (2) F → A vizsgaleírásban megadott terjedelem (2)	7
Tájékozottság elméleti és gyakorlati kérdésekről	E → A tanult elemek összekapcsolása a gyakorlati tapasztalatokkal (2) E → Ábrák, képek, mellékletek megfelelő alkalmazása (2) F → Általánosan tájékozottság a kiválasztott témában (2) E → A források pontos feltüntetése (2) E → Logikai összefüggés az egyes fejezetek között (1) F → A gazdasági folyamatok háttere, azok okai és következményei bemutatásának a mélysége (1)	10
A témakörben fontos tényezők feltárása, a téma problémaközpontú bemutatása, önálló véleményalkotás	F → Különböző forrásmunkák ötvözése a saját kutatás eredményével (2) E → Kritikai észrevételek, javaslatok megfogalmazása (2)	4
Szaknyelv alkalmazása	E → A téma kifejtésekor a témához tartozó alapvető fogalmak használata (2) E → A szakirodalomban előforduló és felhasznált fogalmak helyes használata (2)	4
Világosság, nyelvhelyesség, a dolgozat felépítettsége	F → A munkanapló megfelelő módon és mértékben való vezetése (8) E → A fejezetek egymáshoz viszonyított aránya, szakmai szempontokat figyelembe véve (2) E → Formai követelmények (tördelés, sortávolság, betűméret) (1) E → Tartalomjegyzék, oldalszámzás, helyesírás (2) E → A dolgozat, munkanapló stílusa (2)	15
Összesen		40

F → A projektmunka készítésének folyamata: 15 pont
E → A projektmunka eredménye: 25 pont

Javítási útmutató a projektmunkához

A javító tanárnak a projektmunkát el kell olvasni.

Az értékeléskor figyelembe kell venni a munkanaplót, a szaktanár értékelését, és a javasolt pontozási útmutató alapján pontozni kell a dolgozatot.

A pontozási útmutatóban szereplő szempontok a dolgozat egészére vonatkoznak.

Formai követelmények:

A dolgozatnak legyen fedőlapja, a fedőlapon legyen feltüntetve a dolgozat címe, a vizsgáló neve, ill. iskolája és osztálya.

Az első oldalra kerüljön a tartalomjegyzék, ezt kövesse a téma feldolgozása.

Tartalmi követelmények:

A bevezetés tartalmazza a vizsgáló témaválasztásának indoklását, valamint a vállalat rövid bemutatását (alapítás, története, helyzete napjainkban).

A befejezésben összesítse a vizsgáló az észrevételeit, javaslatait, tapasztalatait, amelyek a munka során fogalmazódtak meg benne, fejtse ki véleményét a dolgozat elkészítésének a folyamatáról, írja le negatív és pozitív élményeit, azt, hogy mit jelentett számára a projektmunka elkészítése.

A befejező-értékelő részt kövessék a melléletek, valamint a forrásanyag feltüntetése.

A projektmunka témájának a kifejtése több fejezeten keresztül történik, és témakörönként eltérő.

I. témakör

Egy szabadon választott vállalat értékesítési és marketing tevékenységének bemutatása

Javasolt felépítés:

- A vállalat marketingstratégiájának bemutatása: milyen stratégiát követ, miért, hogyan valósulnak meg a stratégiához kapcsolódó elvárások
- A marketingmix elemeinek megjelenése a vállalat tevékenységében
- árpolitikája: az árképzés módja, annak oka
- A vállalat termékpolitikája. milyen termékeket állít elő a vállalat, miért; hogyan változott a termékstruktúrája, és annak mi volt az oka
- A vállalat kommunikációja: milyen reklámozási formákat használnak, miért; milyen elemei vannak az arculatépítésnek; a PR-tevékenység bemutatása; a kommunikációs eszközök alkalmazásának hatékonysága
- Az értékesítés, mint marketingmix-elem a vállalatnál
- Értékesítési politika (kiemelve a többi marketingmix-elem közül): milyen értékesítési formát alkalmaznak az egyes termékekre, van-e eltérés az egyes termékek értékesítése között, és mi indokolja ezt, milyen értékesítési csatornákat használnak ahhoz, hogy a termék eljusson a fogyasztóhoz, milyen hatékonysággal teszik ezt

II. témakör

Vállalkozzon szabadon!

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

A bevezetés eltér a többi témakörétől, mert itt a vizsgázónak kell létrehoznia egy vállalkozást, így a témaválasztás indoklása mellett annak kell szerepelnie a bevezetésben, hogy miért lát fantáziát ebben a vállalkozásban.

Javasolt felépítés:

- Összefoglalás (az üzleti terv célja, a vállalkozás neve, címe, a tevékenység összefoglalása)
- Piacelemzés (piaci előrejelzés, versenytársak, Swot-analízis)
- Az üzleti elképzelés leírása (szolgáltatás, célcsoport, piaci rés)
- Üzleti célok (rövid távúak, hosszú távúak)
- Marketingterv (piackutatás, marketingstratégia, értékesítés, ár, termék, reklám)
- Szervezeti terv
- Működési terv
- Személyzeti terv (vezetés, alkalmazottak, motiváció)
- Kockázatelemzés (a versenytársak várható reakciója; külső, belső tényezők)
- Pénzügyi terv (szükséges tőkenagyság, nyitómérleg, nyereségszámítás, fedezetipont-számítás, pénzforgalmi kimutatás)
- Mellékletek (vállalkozói engedély, bérbeadásra vonatkozó szándéknyilatkozat, stb.)

III. témakör

Egy szabadon választott szolgáltató- vagy termelővállalat működésének bemutatása

Javasolt felépítés:

- A vállalat méretének, piaci helyzetének és konkurenciájának a bemutatása
- A vállalat inputjai és outputjai: milyen erőforrásokra van szüksége, honnan szerzi be ezeket, mit értékesít, milyen piacra szállít stb.
- Reálfolyamatok ábrázolása (beszerzés, feldolgozás, értékesítés)
- Információs folyamatok ábrázolása (számviteli, pénzügyi, informatikai folyamatok)
- Szervezeti felépítés ábrája és magyarázata
- Gyártási rendszerek, technológiák, típusok

IV. témakör

Egy szabadon választott vállalat külső környezete

Javasolt felépítés:

- Természeti környezet bemutatása (hol helyezkedik el a vállalat, miért, környezetvédelem)
- Szállítók, vevők bemutatása (kitől vásárol, miért; kiknek értékesít, miért)
- Konkurencia bemutatása (milyen helyzetben van a vállalat a versenytársaihoz képest)
- Az állam és az önkormányzat szerepe a vállalat életében (milyen állami rendelkezéseket kell betartani, milyen támogatásokban részesül a vállalat, hogyan adózik)

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!

Javasolt felépítés:

- A termék elkészítéséhez milyen alapanyagokra van szükség, ezeket a vállalat honnan szerzi be, és hogyan választja ki a szállítóit
- A termék önköltségének számítása (hogyan számolják ki, mi képezi az alapját az önköltségszámításnak, melyek a legfontosabb költségghordozók)
- Értékesítés (hogyan választják ki a megfelelő csatornákat)
- A termék útja a termelőtől a végső fogyasztóig (nagykereskedelem, kiskereskedelem, árresek)
- A termék előállításának és értékesítésének adóvonzata (milyen adót fizet a vállalat vásárláskor, milyen adókat számítanak fel a termék forgalmazása során)
- Konkurens termékek (milyen termékkel lehet helyettesíteni a vizsgált terméket, milyen kockázatot jelent ez a vállalat számára)

VI. témakör

Fogyasztói döntéseink

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

A bevezetés eltér a többi témakörétől, hiszen itt egy adott terméket kell kiválasztani, ezért a bevezetésben a témaválasztás indoklásán kívül szerepelnie kell a termékválasztás okának.

Javasolt felépítés:

- A termék bemutatása (előállítás, tulajdonságai, amelyek befolyásolják a fogyasztókat)
- A lehetséges fogyasztók bemutatása (kik vásárolják a terméket, az egyes fogyasztói csoportokat mi különbözteti meg egymástól)
- Lehetséges beszerzési helyek és árak (honnan lehet megvenni a terméket, milyen áron, miben különböznek ezek és miért)
- Felmérés arról, hogy a fogyasztókat mi befolyásolja döntésükben, ennek értékelése

VII. témakör

Egy közepes vagy nagyvállalat elemzése munkaerő-gazdálkodási szempontból

Javasolt felépítés:

- Munkaerőcsoportok bemutatása (milyen munkakörök vannak a vállalatnál, milyen képzettségű és attitűddel rendelkező munkavállalókat alkalmaznak ezekre a munkakörökre)
- A munkaerő kiválasztásának folyamata (toborzás, kiválasztás, felvétel)
- Teljesítményértékelés módszerei
- A munkaerő elbocsátása (gyakori-e az elbocsátás, hogyan történik, milyen módszerrel és milyen szempontok alapján)

VIII. témakör

Egy közepes vagy nagyméretű vállalat ösztönzési rendszere

Javasolt felépítés:

- A vállalkozás foglalkoztatási stratégiája (célok rövid és hosszú távon)
- A munkaerőállomány képzettségének vázolója
- A vállalat ösztönzési és minősítési rendszere (milyen módszerekkel motiválják a dolgozókat, milyen eredménnyel, milyen eszközökkel tartják meg a dolgozókat)
- Bérezési rendszer (milyen bérezési formákat alkalmaz a vállalat, miért)

IX. témakör

Egy szabadon választott vállalat pénzügyi helyzetének bemutatása

Javasolt felépítés:

- A vállalat befektetései bemutatása (milyen befektetési formákat alkalmaz a vállalat, milyen eredménnyel)
- A vállalat hitelezési folyamatainak bemutatása (milyen típusú hitelek veszi fel a vállalat, ezeket milyen ütemben fizeti vissza, hogyan térül meg a hitelfelvétel)
- A vállalat pénzügypolitikájának és likviditásának összefüggései (mennyire likvid a vállalat, milyen tényezők okozzák a likviditási problémákat, hogyan oldják meg ezeket)

X. témakör

Magyarország értékpapír-piacainak bemutatása, különös tekintettel az értéktőzsdére

Javasolt felépítés:

- Az értékpapírpiac rövid bemutatása (milyen értékpapírok forognak a piacon, hogyan lehet értékpapírokhoz hozzájutni, milyen feltételekkel, milyen árfolyamon, hogyan alakul az értékpapírok árfolyama)
- A tőzsde szerepe az értékpapírpiacra (tőzsde működése, funkciója, helye a piacon)
- Az értékpapírpiac szereplői (kik adhatnak-vehetnek értékpapírokat, milyen közreműködéssel, milyen szabályai vannak az értékesítésnek)
- A vállalat értékpapír-kibocsátásának bemutatása (milyen értékpapírokat bocsát ki, milyen céllal, milyen eredményességgel)

XI. Témakör

Egy konkrét termék vagy szolgáltatás piaci bevezetésének elemzése

Javasolt felépítés:

- A termék, szolgáltatás bemutatása a termékéletgörbe-elemzés segítségével Mennyiben új a termék vagy a szolgáltatás; új kutatás, fejlesztés eredményeként vagy egy már meglévő termék, illetve szolgáltatás továbbfejlesztéseként jött létre
- A termék vagy szolgáltatás bevezetésének okai
- Az újfajta szükségletek csoportba sorolása
Milyen újfajta szükségletet elégít ki a termék, szolgáltatás? Végezze el a szükséglet csoportba sorolását!
- A piac szegmentálása
Milyen szegmensekre osztható a termék/szolgáltatás piaca? Kik lesznek a termék/szolgáltatás fogyasztói?
- A termék vagy a szolgáltatás bevezetésének piaci stratégiáját befolyásoló tényezők, különös tekintettel a piackutatásra, helyettesítő termék létre, árfekvésre, a versenytársak pozícióira, a vevők fizetőképességére
- A termék vagy szolgáltatás bevezetésekor alkalmazott reklámeszközök; alkalmazásuk okai

XII. témakör

Egy vállalat külkereskedelmi tevékenységének bemutatása

Javasolt felépítés:

- A vállalat külkereskedelmi tevékenységét meghatározó tényezők
- A vállalat értékesítési csatornáinak bemutatása a külkereskedelmével összefüggésében
- A külpiaci értékesítés sajátosságai
Mennyiben hasonlítanak és mennyiben különböznek a hazaitól a fogyasztói igények, a piac szabályozása, a helyi szokások? Hogyan alkalmazkodik ehhez a vállalat?
- A vállalat külkereskedelmi tevékenységét meghatározó tényezők
- A vállalat külkereskedelmi tevékenységének szereplői
- A vállalat külkereskedelmi tevékenységének eredménye többek között a pénzügy, a technológia, a termelési kultúra, valamint az innovációra gyakorolt hatás szempontjából
- A vállalat külkereskedelmi tevékenysége során betöltött szerepei

XIII. témakör

Kooperáció (két-három cég együttműködésének) lehetséges előnyei

Javasolt felépítés:

- A vállalatok kooperálási érdekei
- A partnerek kiválasztásának folyamata
- A kooperáció területeinek, tevékenységeinek meghatározása
- A kooperáció tartalmának formalizálása
Mikor készül, készül-e írásbeli megállapodás, vagy a spontán megegyezés a jellemző?
Milyen időtartamra vonatkozik a megállapodás? Hogyan valósul meg az együttműködő felek ellenőrzése?
- A kooperáció eredményei az egyes cégek számára üzleti, pénzügyi, technológiai, munkaszervezési, vezetési, beruházási szempontból
- Az együttműködés fenntartása érdekében történő kompromisszumok