

TESZTKÉRDÉSEK

**Ellátási lánc menedzsment
című tankönyv egyes fejezeteihez**

2017.

- 11. Az ellátási lánc menedzsment szerzett hátránya, hogy előtérbe kerül a bázis szemlélet (“elmúlt év plusz 5 százalék”).**
Igaz Hamis
- 12. Több felmérés is azt mutatja, hogy ha egy vállalat egyszer bekerült egy láncba, akkor az esetek 80-90 %-ában bent is kíván maradni.**
Igaz Hamis
- 13. A logisztikai vezető például nem tisztán „készlethatékonysági” szempontból dönt a készlet nagyságáról, hanem abba a láncbeli partnerek is „beleszólnak”.**
Igaz Hamis
- 14. A „Szervezet és értékesítési orientáció” szakaszának sajátossága, a hosszú távú, szoros, kölcsönös bizalmon alapuló, győztes-győztes partnerkapcsolatok kialakítása.**
Igaz Hamis
- 15. A “termelés” szakaszát a beszállítók és a vevők közötti minimális kommunikáció jellemezte.**
Igaz Hamis
- 16. A mérés a menedzsment puha oldali komponensei közé tartozik.**
Igaz Hamis
- 17. A puha eszközök megfelelő alkalmazása jelentős mértékben hozzájárul a partnerrel kapcsolatos elvárások tisztázásához.**
Igaz Hamis
- 18. Magyarországon a bizalom szintje közelíti a nyugat-európai országokban megfigyelhető mértéket.**
Igaz Hamis
- 19. A készlettartási költségek csökkentési kényszere miatt a vállalatok igyekeznek a szívásos rendszerek igényeinek megfelelően termelni.**
Igaz Hamis
- 20. A termékburjánzás egyaránt igaz az FMCG termékekre és a tartós fogyasztási cikkekre.**
Igaz Hamis

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. Az ellátási lánc kiterjesztett szemléletmódja a felsoroltak közül melyikre nincs tekintettel?

- nagykereskedő/kereskedőre
- vevőre
- alkatrész/részegység beszállítóra
- versenytársakra

2. Melyek az ellátási-lánc marketingszemponitú fejlődési trendjei?

- értéklánc szemlélet
- input logisztika
- 3. típusú ellátási lánc
- szervezet és értékesítési orientáció

3. Mi jellemző a „kapcsolati marketing/ellátási-lánc” szakaszra az alábbiak közül?

- megjelenik a vevőkkel folytatott kommunikáció
- szoros, kölcsönös bizalmon alapuló, győztes-győztes partnerkapcsolatok a beszállítók és a vevők között
- kezdete az ezredfordulóra tehető
- tömegtermelés, homogén termékek jelenléte

4. Melyek a „termelés” szakaszának jellemzői az alábbiak közül?

- középpontban a fogyasztói igények
- hosszú távú szoros partnerkapcsolatok
- beszállítók és vevők között minimális kommunikáció
- kialakulása az ezredfordulóra tehető

5. Nem tartozik az ellátási lánc főbb jellemzői közé:

- elsődleges cél a fogyasztói igények kiszolgálása
- a teljes folyamatot (de legalábbis annak nagyobb szakaszait) átfogja
- a szervezeten belüli kapcsolatok kiemelkedően fontosak
- lehetőleg az összes szereplőt és folyamatot egy egységes rendszerbe integrálja

6. Melyik nem tartozik az ellátási lánc menedzsment cégen belüli folyamataiban tapasztalható előnyei közé?

- készletcsökkenés a teljes ellátási lánc mentén
- a fizetési feltételek terén kialakított egyezségek
- nagyobb koordinációs igénnyel jár, aminek révén a szívásos stratégiák (pl. a JIT) előnyei jobban kihasználhatók
- rövidebb termékfejlesztési átfutási idő

7. Melyik nem tartozik az ellátási lánc menedzsment veleszületett hátrányai közé?

- Rugalmatlanná válik a vezetés és a szervezet.
- A határ addig tart, ameddig a tulajdonosok „teljes körű ellenőrzése” kiterjed.
- Bázis szemlélet.
- A többi lánctag (vállalat) érdekeinek figyelmen kívül hagyása.

8. Napjaink logisztikájában a nagy kihívást egyre inkább az jelenti, hogy:

- mely csatornákon (beszállítókon) keresztül, milyen költséggel és feltételekkel érkeznek a szükséges input, illetve
- a cégkapun belüli készletek és a szállítás optimalizálása
- mi történik a kapun kikerülő outputtal: a termékek mely közvetítőkön keresztül jutnak el a végső felhasználóhoz.
- a cég saját raktárainak földrajzi elhelyezése

9. Az „értéklánc korszak” jellemzői közé tartozik:

- kezdete az ezredfordulóra tehető
- hangsúlyosabbá vált a költségek menedzselése
- a középpontban a fogyasztói igények állnak
- a szállítók és a vevők közötti minimális a kommunikáció

10. Mely eszközök nem tartoznak a menedzsment puha komponensei közé?

- bizalom
- mérés
- informatika
- érzelmi intelligencia

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 1. Határozza meg az ellátási lánc menedzsment fogalmát!**
- 2. Sorolja fel és röviden jellemezze az ellátási lánc marketing szempontú fejlődési trendjeit!**
- 3. Melyek az ellátási lánc főbb jellemzői a cél, a kiterjedés és az együttműködés vonatkozásában?**
- 4. Milyen előnyei vannak az ellátási lánc menedzsmentnek a cégen belüli folyamatokat illetően?**
- 5. Mi jellemzi a szervezési és értékesítési orientáció szakaszát, mint az ellátási lánc marketing szempontú fejlődési szakaszát?**
- 6. Melyek az ellátási lánc menedzsment eredendő (veleszületett) hátrányai?**
- 7. Melyek az ellátási lánc menedzsment szerzett hátrányai?**
- 8. Sorolja fel a menedzsment puha oldalának fontosabb komponenseit!**
- 9. Sorolja fel a megfelelő partner kiválasztásának kulcstényezőit!**
- 10. Mit jelent a termékburjánzás?**

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. A Porter-féle értéklánc támogató tevékenységei közé tartoznak:

- emberi erőforrások
- szerviz, utógondozás
- technológia-fejlesztés
- eladás

2. A marketing és az eladás nem foglalják magukba:

- az értékesítési csatorna megválasztását
- a reklámtevékenységet
- az árképzést
- a termékkövetést

3. A technológiafejlesztés a következő tevékenységeket foglalja magában:

- kutatás-fejlesztés
- minőségmenedzsment
- folyamatok automatizálása
- szervezeti kultúra

4. Melyek a Porter-féle értékrendszer összetevői?

- szállító értéklánca
- termelő értéklánca
- versenytárs értéklánca
- kereskedő értéklánca

5. Melyik nem tartozik a vevő által elvárt érték tényezői közé?

- gazdaságosság
- megbízhatóság
- kényelem
- egyszerűség

6. Melyik nem tartozik az értékfeltárás szakaszában elvégzendő feladatok közé?

- A vevői igények megismerése – a fő folyamatok azonosítása.
- A vevő által jelenleg ismert/elvárt azon értékjellemzők meghatározása, amelyek teljesíthetők.
- A „nem megfelelő teljesítmény” okainak meghatározása.
- Értékteremtési trendek meghatározása az adott piacon / piaci szegmensben.

7. Melyik feladat tartozik az értékrés-bezárási folyamat megvalósítási szakaszához?

- Értékteremtő szervezet és költségstruktúrák felülvizsgálata.
- Célok kommunikálása a vevők és az értéklánc tagjai felé.
- Vevő által észlelt érték megfigyelése.
- Alternatív értékteremtő struktúrák, ill. azok költségeinek és koordinációs kérdéseinek meghatározása.

8. A beszerzés szakaszában nagy figyelmet kell fordítani a beszerzési forrásra, vagyis arra, hogy:

- megfelelnek az alapanyagok a specifikációknak?
- elérhetőek a szükséges alapanyagok?
- mekkorák a termelési költségek?
- az értéklánc kapacitása lehetővé teszi ezek gazdaságos felhasználását?

9. Melyik tevékenység nem része az értékkörnek?

- Az értékelvárások azonosítása, módosítása.
- Az érték utógondozása.
- Az érték eljuttatása a többi lánctaghoz.
- Az érték létrehozása.

10. A keresletláncra nem jellemző:

- az ellátási lánc „tükörképe”
- visszafelé irányuló folyamatok sorozatának tekinthető, ahol a folyamatok a végső fogyasztó kezdeményezésére indulnak el
- a fordított irányú áramlások fő feladata a „reverse engineering”
- az egyenes irányú áramlások fő feladata a disztribúció

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 11. Sorolja fel az elsődleges tevékenységeket és röviden jellemezze őket!**
- 12. Sorolja fel a támogató tevékenységeket és röviden jellemezze őket!**
- 13. Sorolja fel a vevő által elvárt érték tényezőit és mindegyikhez írjon egy példát is!**
- 14. Mit jelent a vevői elvárások túlteljesítése? Ennek milyen következménye van?**
- 15. Az értékfeltárás során milyen feladatokat kell elvégezni (problémák beazonosítása)?**
- 16. Rajzolja fel a kibővített értékláncot!**
- 17. Melyek az értékkör szakaszai? Sorolja fel az egyes szakaszokhoz tartozó tevékenységeket!**
- 18. Hasonlítsa össze az ellátási-, az igény- és a keresletláncot az áramlások irányának vonatkozásában!**
- 19. Mi jellemzi a beszerzést a kibővített értéklánc esetében?**
- 20. Mi az értékelemzés lényege?**

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. A készletezés a következő célokat szolgálhatja:

- Lehetőséget teremt a méretgazdaságosság elérésére.
- Védelmet nyújt a kereslet és a rendelési ciklus bizonytalanságai ellen.
- Növeli a készpénzforgási sebességet.
- Kiegyenlíti a kínálatot és a keresletet.

2. Nem tartozik a készletek funkcionális szempontból történő csoportosításához:

- inkurrens készletek
- vásárolt készletek
- anticipált készletek
- úton lévő készletek

3. Nem tartozik a készlettartás költségei közé:

- biztosítási díjak
- lekötött tőke
- minőségellenőrzési költségek
- raktárépületek üzemeltetési költségei

4. Melyik nem jellemző a beszállító által menedzselt készletezésre?

- A készletek feletti ellenőrzés megoszlik a szerződő felek között.
- A CR rendszerek egyik formája.
- Alkalmazásának fő oka a készletek csökkentése.
- Alkalmazásával a megelőző és a követő csatornatag készlet-duplikációja megszüntethető.

5. A többlépcsős készletezési modell nem veszi figyelembe:

- a kiskereskedelmi egységek összes igényének szórását
- a kiskereskedelmi egységek átlagos igényét
- a többlépcsős átfutási időt
- a beszállítók számát

6. Nem tartozik az ostorcsapás-effektus beszállító oldali (külső) okai közé:

- Információs/adatbeviteli tévedések
- Új inputtermék, szolgáltatás megjelenése
- Áringadozás
- Megkésett szállítások

7. Nem tartozik az ostorcsapás-effektus vevő oldali (külső) okai közé:

- Gyártási technológia változás
- A megrendelések periodikus feladása
- Kiárusítási akciók
- A készlethiánytól való félelem

8. Az alábbiak közül melyik sorolható az ostorcsapás-effektus belső okai közé?

- Termék/szolgáltatás megváltozása
- Igények eltolódása
- Új inpu termék, szolgáltatás megjelenése
- A keresleti előrejelzések pontatlansága

9. Nem tartozik az ostorcsapás-effektus következményei közé:

- Növekednek a készlettartási költségek..
- Fokozódnak a lánctagok közötti kommunikációs problémák.
- Csökken az erőforrás-kihasználás hatékonysága.
- Csökken a vevőkiszolgálási színvonal.

10. A négyzetgyök-szabály alkalmazására nem jellemző:

- Feltételezi, hogy a raktárkészlet változása normális eloszlást követ..
- Feltételezi, hogy a telephelyi raktárkészletek egymástól nem függetlenek.
- Feltételezi, hogy a vállalat készletezési politikája az EOQ modellen alapul.
- A raktárak összevonásának vagy a raktárak száma növelésének problémája megoldását célozza.

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 1. Sorolja fel és röviden ismertesse, hogy milyen célokat szolgálhat a készletezés!**
- 2. Sorolja fel és röviden ismertesse a készletek típusait!**
- 3. Sorolja fel és röviden ismertesse a készletezési költségek összetevőit!**
- 4. Mi a négyzetgyök-szabály lényege?**
- 5. Mi az XYZ-elemzés lényege? Mit jelentenek az egyes kategóriák?**
- 6. Melyek az ostorcsapás-effektus beszállító-oldali (külső) okai? Sorolja fel és röviden ismertesse őket!**
- 7. Melyek az ostorcsapás-effektus vevő-oldali (külső) okai? Sorolja fel és röviden ismertesse őket!**
- 8. Ismertesse az ostorcsapás-effektus következményeit!**
- 9. Hogyan határozható meg a rendelési pont a többlépcsős készletezési modell esetében (képlet, és annak értelmezése)?**
- 10. Milyen kapcsolat van az ABC-XYZ-elemzés és a VMI alkalmazása között?**

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. A gazdaság szereplőinek értékrendszere a következő okok miatt jelentősen változott:

- a vevők egyre egyszerűbb követelményeket támasztanak a minőségben
- az új információs technológiák lehetőséget nyújtanak bonyolult rendszerek irányítására
- a termékek és a szolgáltatások nyújtásához szükséges tudás egyre jobban koncentráldik
- a beszerzési és értékesítési piacok a globalizáció következtében bővülnek

2. Az ellátási láncok nyomásos szakaszának jellemzői:

- Célja a vevőkiszolgálási színvonal maximalizálása
- Bonyolultsága alacsony
- Átfutási idő rövid
- Középpontban a forrásallokáció

3. Hopp elmélete szerint a súlypontokat úgy alakítják ki, hogy összevetik a költségeket és:

- a minőséget
- mennyiséget
- külső formát
- a termékskálát.

4. Jelölje be, hogy melyik kritikus fontosságú az idő-alapú versenyben!

- Rövidebb kiszállítási idő
- Pontos érkeztetés
- Innovatív megoldások
- Keresleti csúcsok és mélypontok közötti összhang

5. Minél nagyobb az aggregált kereslet,

- annál nagyobb a termékpaletta.
- annál kisebb szerepet kap a méretgazdaságosság a költségek csökkentésében.
- annál nagyobb szerepet kap a méretgazdaságosság a költségek csökkentésében.
- annál nagyobb a termékpaletta, és a raktározási költség.

6. Az alábbiak közül melyik nem az adaptív ellátási lánc jellemzője?

- Piacérzékenység
- Hálózat-alapú működés
- Folyamatintegráció
- A hangsúly a költségminimalizáláson van.

7. Nem jellemző az ellátási láncok szívásos szakaszára:

- Alacsony bonyolultsági fok
- Folyamatok megrendelésre történő teljesítése
- Cél a költségminimalizálás.
- Rövid átfutási idők

8. Nem tartozik a szívásos rendszerek előnyei közé:

- Az átfutási idők csökkenése, amely a kereskedőktől beérkező megrendelések jobb előre jelezhetősége következtében valósul meg.
- A kereskedőknél található készletek csökkenése.
- A rendszer változékonyságának csökkenése az átfutási idő csökkenése miatt.
- Nagyobb és változatosabb gyártási tételek.

9. Az ostorcsapás-effektus hatásai az alábbi megoldásokkal csökkenthetők:

- információ-megosztás
- az ellátási lánc karcsúsítása
- a partnerkapcsolatok előnyeinek kiaknázása
- a termékpaletta bővítése

10. Melyik nem tartozik az ellátási lánc stratégiák típusai közé?

- Megkülönböztető ellátási lánc stratégia
- Hibrid ellátási lánc stratégia
- Nyomásos-szívásos ellátási lánc stratégia
- Karcsú ellátási lánc stratégia

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 1. Melyek az adaptív ellátási lánc jellemzői? Röviden ismertesse ezeket!**
- 2. Mi a hibrid ellátási lánc stratégiák lényege?**
- 3. Mi a szétválasztási pontok szerepe?**
- 4. A működési sikerkritériumok stratégiai kölcsönhatásai közül ismertessen kettőt, példával szemléltetve!**
- 5. Sorolja fel a vállalati környezet jelentősebb változásait!**
- 6. Sorolja fel és röviden ismertesse az ostorcsapás-effektus hatásait csökkentő megoldásokat!**
- 7. A nyomásos ellátási lánc milyen hátrányokhoz vezethet, s ennek milyen következményei lehetnek?**
- 8. Milyen előnyei vannak a szívásos ellátási láncnak?**
- 9. Mi a késleltetés (postponement) lényege?**
- 10. Hasonlítsa össze az ellátási lánc nyomásos és szívásos szakaszait (táblázat)!**

5. fejezet

ELDÖNTENDŐ KÉRDÉSEK Válassza ki a helyes választ!

1. A real-time tudásbázisok létrehozásával megteremthető a lehetősége annak, hogy az egyes vállalatok könnyedén egyesítsék erőforrásaikat és képességeiket vevőikkel, beszállítóikkal és más partnereikkel.

Igaz

Hamis

2. Az optimalizálás akadályait ma a szükségesség felismerésének hiánya, a szándék vagy az ellátási lánc tagok közötti bizalom hiánya jelenti.

Igaz

Hamis

3. Napjainkban az új rendszerek (pl. nyomon követési rendszer) kialakításának költségei már nem okoznak komoly fejtörést a vállalatvezetőknek.

Igaz

Hamis

4. Felmérések szerint a legjelentősebb ellátási láncbeli kihívást a kereslet átláthatóságának hiánya jelenti.

Igaz

Hamis

5. Az RFID például lehetővé teszi a valós idejű termékellenőrzést és nyomon követést az ellátási lánc mentén, az adminisztrációs költségek egyidejű csökkentése mellett.

Igaz

Hamis

6. A Wal-Mart tapasztalatai szerint az RFID alkalmazásával 25%-kal kevesebb az árukifogyás és háromszor gyorsabb árufeltöltés vált lehetővé

Igaz

Hamis

7. Az ellátási lánc egyes tagjai által kezdeményezett karcsúsítási programok gyakran egy-egy lánc tag kiiktatására irányulnak. Általában a kiiktatott tag nyereségének a megszerzése a cél. A kiiktatás révén elért információ-megosztás ugyanakkor költségcsökkenést nem eredményez.

Igaz

Hamis

8. A web-alapú EDI-kapcsolatok lényege, hogy két vagy több partner közötti egységes adatszere-rendszert működtetnek internetes platformon.

Igaz

Hamis

9. Az adatok átláthatósága azt jelenti, hogy az arra jogosult felhasználók között az adatáramlás – történjen az a szervezeten belül vagy szervezetek között – gyorsan és akadálytalanul valósuljon meg.

Igaz

Hamis

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. Vállalatvezetők véleménye szerint a legfontosabb informatikai korlátok:

- A lánctagok nem hajlandóak megosztani egymással piaci információikat.
- A pontatlan adatok korrigálása költséges.
- A nem összehangolt információ-áramlás (a lánc mentén) felesleges adatbevitelhez vezet.
- Azok a kimutatások, amelyek adatforrásait nem ugyanabban az időpontban gyűjtik, irreleváns eredményt mutatnak.

2. Melyik a helyes sorrend a web-alapú e-business fázisokat illetően?

- Internet marketing - on-line piactér – webshop - e-kollaboratív kereskedelem.
- Internet marketing - on-line piactér - e-kollaboratív kereskedelem – webshop.
- Internet marketing – webshop – on-line piactér – e-kollaboratív kereskedelem.
- Webshop – on-line piactér – e-kollaboratív kereskedelem - Internet marketing.

3. Melyik nem sorolható a B2B kapcsolatok típusai közé?

- ITX
- CTX
- VTX
- PTX

4. Az információs rendszerek rugalmasságát nem befolyásolja:

- Technikai képességek
- Konnektivitás
- Az adatok mennyisége
- Az alkalmazások szabad felhasználása

5. A hagyományos igény-kielégítés jellemzője:

- A szállítmány ömlesztett.
- Az átfutási idők viszonylag hosszúak.
- Fontos szerepet játszik a visszutas logisztika.
- A nyomásos-szívásos ellátási lánc stratégia dominál.

6. Az Internet-alapú igény-kielégítésnek nem jellemzője:

- Kevés rendeltetési pontra kell az árut kiszállítani.
- Az átfutási idők viszonylag rövidek.
- Fontos szerepet játszik az inverz logisztika.
- Az ellátási lánc stratégia jellemzően nyomásos-szívásos.

7. Melyik nem tartozik az SAP legfontosabb SCM funkciói közé?

- Tervezés
- Végrehajtás
- Koordináció
- Minőségellenőrzés

8. Az SAP SCM moduljának egyik előnye a jobb tervezés. Nem tartozik a jobb tervezéshez kapcsolódó funkciók közé:

- Pontosabb értékesítési előrejelzések beszerzési tervek készítésével, amelyek figyelembe veszik a készleteket, a termelést, az értékesítési és fuvarozási igényeket.
- Az átfutási idők optimalizálása, teljesítmények optimális elosztása a szűk keresztmetszeteken, kapacitások optimalizálása
- A szállítás módjának és a szállítmány szállítóeszközökön illetve fuvarozók közötti elosztásának optimalizálása, a fuvarozók kiválasztása, útvonaltervek optimalizálása.
- A megrendelések összesítése és a fuvarozás lebonyolításának központosítása.

9. Melyik nem eleme a vásárlási döntési folyamatnak?

- Problémafelismerés.
- Információ-megosztás.
- Információgyűjtés.
- Információfeldolgozás, értékelés.

10. Melyik nem tartozik az SCM tervezési szintek közé?

- Terméktervezés.
- Közvetlen termelésirányítás.
- Ütemezés.
- Rövid távú tervezés.

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 1. Melyek a legfontosabb informatikai korlátok a vállalatvezetők szerint?**
- 2. Milyen akadályai vannak a vállalati határokon átívelő folyamatok optimalizálásának?**
- 3. Milyen előnyöket biztosít az online adatátvitel?**
- 4. Sorolja fel és röviden jellemezze a web-alapú e-business fázisait!**
- 5. Sorolja fel az információs rendszerek rugalmasságát befolyásoló tényezőket (8 db)!**
- 6. Hasonlítsa össze a hagyományos és az Internet-alapú igény-kielégítést!**
- 7. Melyek az SAP legfontosabb SCM funkciói? Röviden jellemezze őket!**
- 8. Melyek az SAP SCM moduljának előnyei? Minden előnyhöz kapcsolódóan soroljon fel 2-2 funkciót is!**
- 9. Vázzon fel a vásárlási döntési folyamat folyamatát!**
- 10. A B2B kapcsolatoknak milyen csoportjai vannak? Röviden jellemezze őket!**

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. A nyomon követhetőség a gyártó számára a következő előnyöket biztosítja:

- Hatékonyabb beszállító-kiválasztási rendszer
- Biztos felvevőpiac.
- Kevesebb alapanyag-visszaszállítás.
- Alacsonyabb biztonsági készlet szint.

2. A nyomon követés a teljes ellátási lánc számára a következő számszerűsíthető előnyöket biztosítja:

- pozitív hatást gyakorol a termelővállalatok és a fogyasztók kapcsolatára
- megerősíti az ellátási lánc tagjai közötti együttműködés fokát
- minimalizálja a visszahívandó termék mennyiségét és az ebből adódó veszteségeket
- kedvezőbb erőforrás-kihasználás

3. A nyomon követés a teljes ellátási lánc számára a következő nem számszerűsíthető előnyöket biztosítja:

- egyszerűbb a felelősség megállapítása
- lehetőséget teremt a termékek haladéktalan visszahívására
- egyszerűbb a felelősség megállapítása
- alacsonyabbak a lopásokból és egyéb veszteségekből adódó veszteségek

4. Nem tartozik a nyomon követés adat-nyilvántartási költségei közé:

- adatok mérésének költségei
- adatok tárolásának költségei
- kiszerezési egységek költségei
- a termékazonosság megőrzésének költségei

5. Nem tartozik a nyomon követési rendszerek alapvető tulajdonságai közé:

- Szélesség
- Mélység
- Hosszúság
- Gyorsaság

6. A nyomon követési rendszer költségei magasabbak, ha:

- az értékesítésben pool-ozás van
- az ellátási láncon belül újracsomagolás funkció létezik
- kisebb a termék transzformációja
- a nyomon követési rendszer szélessége kicsi

7. A nyomon követési rendszerek hatékony működésének feltételei közé tartoznak:

- szemléltetési egység meghatározása
- termékazonosítási technológiák
- információs és kommunikációs technológiák
- földrajzi helymeghatározási technológiák

8. Nem tartozik a vonalkód fontosabb jellemzői közé:

- Zord körülményeket is kibír.
- Ára 8-12 cent.
- Nem újraírható.
- Korlátozott adattárolást tesz lehetővé.

9. Nem tartozik az RFID alkalmazási területei közé:

- élőállat azonosítás
- SmartKey
- MagicMirror
- műholdas nyomon követés

10. A nyomon követési rendszerek mélysége

- azt fejezi ki, hogy a rendszer milyen pontossággal képes információkkal szolgálni egy adott termék „életútjáról”.
- az információgyűjtés és követés előre-, illetve hátrafelé irányuló mélységet, az ellenőrzési és mérési pontok számát jelenti az ellátási láncban.
- az információmennyiség körét jelenti.
- a problémák okai feltárásának gyorsaságára utal.

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 1. Sorolja fel az RFID technológia fontosabb felhasználási területeit és röviden jellemezze azokat!**
- 2. Milyen előnyöket biztosít a nyomon követhetőség az ellátási lánc egyes tagjai számára?**
- 3. Sorolja fel és röviden ismertesse a nyomon követési rendszerek alapvető tulajdonságait!**
- 4. Milyen esetekben nőnek a nyomon követési rendszerek költségei?**
- 5. Hasonlítsa össze az RFID technológiát és a vonalkód rendszereket!**
- 6. Melyek az RFID technológia előnyei?**
- 7. Milyen technológiai követelményei vannak az RFID rendszerek alkalmazásának?**
- 8. Melyek a nyomon követési rendszerek legfontosabb költség-típusai? Mit tartalmaz ezek?**
- 9. Milyen számszerűsíthető előnyöket biztosítanak a nyomon követési rendszerek a teljes ellátási lánc számára?**
- 10. Milyen nem számszerűsíthető előnyöket biztosítanak a nyomon követési rendszerek a teljes ellátási lánc számára?**

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. Nem tartozik az ellátási láncbeli partnerkapcsolatok hátrányai közé:

- az erőforrások feletti kontrol gyengülése
- esetenként lassabb a döntéshozatali folyamat
- globális versenyelőnyök elvesztése
- nehezebb szervezeti változtatásokat végrehajtani

2. Melyik nem jellemzője a versenyeztető modellnek?

- Nincs közös tevékenység.
- A szállítóértékelés kétoldalú.
- A szerződés jellege szabályozott.
- A rendelés gyakori.

3. Melyik jellemző az együttműködési modellre?

- piaci, ad hoc lehetőségek kihasználása
- a beszállítót partnernek tekintik
- nincs közös tevékenység
- a termelés integrált, összekapcsolt

4. Melyik nem tartozik a vállalatközi kapcsolatok fő típusai közé?

- kooperáció
- copetition
- stratégiai szövetség
- vállalati fúzió

5. Melyik nem jellemzője a távolságtartó viszonyoknak?

- Ha a kapcsolat egyes pontjai rosszul definiáltak, akkor koordinálatlan áru- és/ vagy adatáramlás alakul ki.
- A felek között minimális a kommunikáció.
- A váratlan külső események folytán előálló problémákra kölcsönösen elfogadható méltányos megoldást keresnek.
- A szerződés „minden” részletre kiterjed.

6. Melyek a távolságtartó kapcsolat hátrányai?

- Gyakran a minimális kommunikáció áttételes csatornákon halad.
- Félreértésekhez vezethet.
- A kapcsolat nem nő fel a lehetőségekhez.
- A szervezet ellenállhat, ami meghiúsíthatja a váltást.

7. Melyik nem jellemző a hagyományos alvállalkozói-beszállítói rendszerekre?

- Nagyszámú alvállalkozó versenyeztetése.
- Rövid távú szerződéses kapcsolatok.
- Végtermékgyártók megrendeléseinek végrehajtása.
- Beszállítók egyoldalú raktározási kockázatvállalása.

8. Egy duális szállító-vevő kapcsolatban a dominancia függhet:

- A cég méretétől (multicég).
- A termék jellegétől (különleges termék, piaci újdonság).
- A törvényi szabályozástól (közbeszerzés).
- Szektorbeli sajátosságoktól.

9. Melyek nem jellemzőek az FMCG szektor ellátási láncaira?

- Jellemző a kiskereskedelmi láncok dominanciája.
- A kis- és a közepes méretű vállalkozások aránya alacsony, piaci részesedésük nem számottevő.
- Összetett, sokszereplős ellátási láncok (hálózatok) jellemzik a szektort.
- A klasszikus ellátási láncból (beszállító – termelő – nagykereskedő – kiskereskedő – fogyasztó) a nagykereskedő esetenként „hiányzik”.

10. Melyik nem jellemző a rendszerintegrátor által kezdeményezett partnerkapcsolatokra?

- A láncban irányító szerepet betöltő vállalat szervezi a folyamatot és alakítja ki az ellátási lánc stratégiáját
- A rendszerintegrátor a tagokat a kapcsolatba bevonva gondoskodik az együttműködés folyamatos fenntartásáról
- A csatorna- (vagy rendszer-) integrátornak nincs közvetlen kapcsolata a lánc kulcsszereplőivel
- Az erőviszonyok itt egyértelműek.

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 1. Sorolja fel az ellátási láncbeli partnerkapcsolatok előnyeit!**
- 2. Sorolja fel az ellátási láncbeli partnerkapcsolatok hátrányait!**
- 3. Milyen gazdasági előnyöket érhetnek az egyes lánctagok a hosszú távú együttműködéssel?**
- 4. Melyek az együttműködési modell legfontosabb jellemzői?**
- 5. Milyen típusai vannak a stratégiai szövetségnek? Röviden jellemezze az egyes típusokat!**
- 6. Melyek az elkötelezett viszony legfontosabb jellemzői?**
- 7. Működési szempontból milyen előnyei vannak az elkötelezett partneri viszonyoknak?**
- 8. Milyen hátrányai vannak a hosszú távú partnerkapcsolatoknak?**
- 9. Mi jellemzi az FMCG szektor ellátási láncában tapasztalható erőviszonyokat?**
- 10. Mi a lényege a páronkénti- ill. a rendszerintegrátor-menedzsmentnek?**

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. Gazdasági szempontból a bizalomnak a következő típusait különböztetjük meg:

- kompetenciabizalom
- szerződéses bizalom
- szakmai bizalom
- nyitott elkötelezettségbe vetett bizalom

2. Melyik nem tartozik a páronkénti menedzsment típusai közé?

- Quick Response
- Continouos Replenishment
- Vendor Managed Inventory
- Cross-Docking

3. Melyik nem tartozik a PM beszállító oldali előnyei közé?

- a magasabb vevőkiszolgálási színvonal
- alacsonyabb irányítási költségek
- alacsonyabb készletezési költségek
- elkerülhetők a fölösleges megrendelési tételek

4. Melyik nem tartozik az ellátási lánc kockázattípusai közé?

- keresleti (igény) kockázat
- folyamat kockázat
- pénzügyi kockázat
- ellenőrzési kockázat

5. A vevő és a beszállító között annál nagyobb valószínűséggel alakul ki elkötelezett viszony minél,

- kevésbé specializáltabb technika és tudás jellemzi a vevő vállalatot.
- nagyobb piaci érdekek fűződnek a termékéletről lerövidítéséhez, az új termék gyorsabb piacra viteléhez.
- ügyfélspecifikusabb terméket szállít a beszállító, illetve minél nagyobb részvételt biztosítanak a beszállítónak a tervezési és kutatásfejlesztési folyamatban.
- lassabban nő a termékek iránti igény.

6. Nem tartozik a Blanced Scorecard szempontjai közé:

- beszállítói nézőpont
- tanulás-fejlődés nézőpontja
- pénzügyi nézőpont
- működési (belső) folyamatok nézőpontja

7. Nem tartozik a Balanced Scorecard által nyújtott vállalati előnyök közé:

- Az egyéni célok összehangolása a stratégiával.
- Ok-okozati kapcsolatok feltárása, megerősítése.
- A stratégiai célok összekapcsolása az éves költségvetéssel.
- Kommunikációs stratégia az ellátási lánc egészére vonatkozóan.

8. Milyen szemponttal egészítette ki Walters az eredeti Balanced Scorecard modelljét?

- Működési (belső) folyamatok nézőpontja.
- Pénzügyi nézőpont.
- Vevői nézőpont.
- Külső folyamatok nézőpontja.

9. Melyek nem tartoznak a SCOR modell második szintjének mérőszámai közé?

- Készlettartás időtartama napokban.
- A raktári nyilvántartási egységek száma.
- Fizetési Határidő.
- A rendelésmenedzsment költségei.

10. Nem tartozik a SCOR modell tervezési szintjének mutatói közé:

- Finanszírozás költségei.
- Az ellátási lánc tagjainak száma.
- Kapacitáskihasználtság.
- Értékesítési csatornák száma.

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 1. Milyen típusai vannak a bizalomnak? Mit jelentenek ezek?**
- 2. Milyen típusai vannak a páronkénti menedzsmentnek? Röviden jellemezze őket!**
- 3. Milyen előnyei vannak beszállítói oldalon a páronkénti menedzsmentnek?**
- 4. Milyen hátrányai vannak a páronkénti menedzsmentnek?**
- 5. Melyek a páronkénti menedzsment bevezetésének lépései?**
- 6. Milyen dilemmái vannak a rendszerintegrátor-menedzsmentnek?**
- 7. Melyek az ellátási lánc kockázatai (szintek és típusok)?**
- 8. Hogyan mérhetjük az ellátási láncbeli partnerkapcsolatok fokát?**
- 9. Milyen előnyökkel jár egy vállalat számára a Balanced Scorecard alkalmazása?**
- 10. Milyen partnerválasztási lehetőségek állnak rendelkezésre az értéklánccal kapcsolatos döntések vonatkozásában?**

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. Nem jellemző a közvetlen szállításra:

- nincsenek készlet tartási költségek
- a tárolási költségek alacsonyak
- az elosztás közvetlen
- a készlet tartási költségek minimálisak

2. Melyek a közvetlen szállítás előnyei?

- A kiskereskedő elkerüli az elosztó központ működtetésének költségeit.
- Az átfutási idő általában csökken.
- A kockázatmegosztás hatásai megszűnnek.
- A gyártó és/vagy disztribútor szállítási költségei csökkennek.

3. Melyik nem tartozik a Cross-Docking rendszer alkalmazási feltételei közé?

- Az elosztó központokat, kiskereskedőket és beszállítókat össze kell kapcsolni fejlett információs rendszerekkel.
- A Cross-docking rendszer működéséhez gyors és rugalmas szállítási rendszer szükséges.
- Az előrejelzések döntő fontosságúak.
- A Cross-docking stratégiák csak kis disztribúciós rendszerek esetén hatékonyak.

4. Nem tartozik a kanban-rendszer előnyei közé?

- az információ továbbítás költsége változó
- gyorsan képes reagálni a változásokra
- korlátozza a rendszer túlkapacitásait
- megelőzi a túltermelést

5. Melyik állítás hamis?

- A kanban rendszer az egyes munkaállomásokra koncentrál.
- Legegyszerűbb formájában a CONWIP az egész termelési folyamatot magába foglalja.
- A CONWIP tulajdonképpen a szívásos rendszerektől való elmozdulás a nyomásos rendszerek felé.
- A CONWIP előnye, hogy változó környezetben (például üzemzavarok esetén) is eredményesen alkalmazható.

6. Melyik nem tartozik a JIT által a beszerzés számára nyújtott előnyök közé?

- állandó minőség a termelésben is alkalmazott elvek miatt
- takarékoság az erőforrásokkal
- alacsonyabb költségek a csökkentett készlet szint hatására
- különleges odafigyelés a vevő részéről

7. Melyik nem tartozik a szubjektív előrejelzési eljárások közé?

- Súlyozott mozgó átlag
- kollektív becslés
- Delphi módszer
- analógia-keresés

8. Mely állítások hamisak az alábbiak közül?

- A mozgó átlag módszer különböző hosszúságú időszakok átlagos szükségleteit használja előrejelzések kiinduló adataiként.
- A szezonális ingadozások előrejelzésének egyik módszere a szezonális faktorok alkalmazása.
- A szezonális faktor egy 0 és 1 közé eső érték, amely megmutatja, hogy a teljes időszak egy szezonjának szükséglete milyen része a teljes időszak szükségletének.
- Az exponenciális simítás egy viszonylag ritkán alkalmazott előrejelzési eljárás.

9. Melyik nem tartozik a JIT termelési/gyártási folyamat jellemzői közé?

- nagy mennyiségek gyártása
- minimális készletek tartása nyersanyagokból, alkatrészekből és alkotóelemekből
- rugalmas termelés
- olyan rugalmas gyártási terv készítése, amely a csoportosítható folyamatokat összekapcsolja, és ezáltal biztosítja a minimális anyagmozgatást és a folyamatos termelést.

10. A felsoroltak közül melyek tartoznak a szívásos rendszerek közé?

- Kanban termelésirányítás
- CONWIP
- Quick Response
- CMI

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 21. Rajzolja fel a disztribúciós stratégiákat összehasonlító táblázatot!**
- 22. Milyen előnyei, illetve hátrányai vannak a közvetlen szállításnak?**
- 23. Mi a Cross-Docking lényege?**
- 24. Milyen előnyei vannak a kanban-rendszernek?**
- 25. Mi a CONWIP rendszer lényege?**
- 26. Milyen idő- és erőforrásbeli „pazarlások” elkerülésére irányul a JIT filozófia?**
- 27. Milyen szubjektív előrejelzési módszereket ismer? Röviden jellemezze őket!**
- 28. Mi az exponenciális simítás lényege? Mikor alkalmazható?**
- 29. Mi a szezonális faktor lényege? Mikor alkalmazható?**
- 30. Mit jelent a Co-Managed Inventory (CMI)?**

FELELETVÁLASZTÓS KÉRDÉSEK

Válassza ki a helyes megoldás(oka)t! Van, ahol több jó válasz is lehetséges!

1. Melyik nem tartozik a vevői hozzájárulás alapvető formái közé?

- a vevő fizikai tárgyai
- a vevő személyes jelenléte
- a vevő által adott információ
- a vevői elvárások

2. Melyik nem jellemző a szolgáltatásokra?

- homogenitás
- egyidejűség
- időérzékenység
- a vevő részvétele

3. Melyik példa nem felel meg a szolgáltatás-folyamatmátrix kategóriáinak?

- Párbeszéd mértéke, testreszabás mértéke: alacsony, munka mennyisége: alacsony - légitársaságok
- Párbeszéd mértéke, testreszabás mértéke: alacsony, munka mennyisége: magas - szállodák
- Párbeszéd mértéke, testreszabás mértéke: magas, munka mennyisége: alacsony - adószakemberek
- Párbeszéd mértéke, testreszabás mértéke: magas, munka mennyisége: magas - orvosok

4. Egy folyamat meghatározásához meg kell adni

- azt az egységet (áramlási egység - flow unit), amely végigmegy a folyamaton és, rendszerint egy folyamatábrán keresztül
- a folyamat lépéseit
- a lépések egymásra épülését
- a folyamat időtartamát

5. Egy rendszer folyamatainak leírására a következő mutatószámok használatosak:

- Kapacitáskihasználtság mutatója
- Átfutási idő
- Félkész termék készlet
- Kibocsátási (átfutási) ráta

6. Melyik mutatóval nem számol Little törvénye?

- Rendelésfeldolgozási idő
- Átfutási idő
- Félkész termék készlet
- Kibocsátási (átfutási) ráta

7. Melyik nem tartozik a beérkezési bizonytalanság csökkentésének eszközei közé?

- Előjegyzési rendszer alkalmazása.
- A kereslet befolyásolásának eszközei.
- Minőségi problémák jelzése.
- Hozam menedzsment

8. Melyik módszer alkalmazható a feldolgozási idő ingadozásainak csökkentése céljából?

- Hozam menedzsment
- Konzisztens, sztenderd folyamatok alkalmazása.
- Előjegyzési rendszer alkalmazása.
- Minőségi problémák jelzése.

9. Milyen feltételei vannak a folyamatok összevonásából származó előnyök teljes kiaknázásának?

- A kiszolgálóknak képesnek kell lenniük minden vevői igény kezelésére.
- A vevőknek nem lehetnek preferenciáik a kiszolgálókkal kapcsolatban.
- A független rendszereknek tényleg egymástól függetlennek kell lenni.
- Az összevont vevői csoportok kezelési ideje azonos.

10. Melyik állítás nem igaz?

- Megfoghatatlanság kritériuma alapján könnyen el lehet a szolgáltatásokat választani a termeléstől.
- A szolgáltatások esetén is beszélhetünk készletekről.
- A szolgáltatási folyamat egységei sokkal jobban különböznek egymástól, mint a termelési egységek.
- Szolgáltatásoknál a „termelés” csak a vevői inputok megkapása után kezdődhet, nem lehet előre termelés.

ESSZÉKÉRDÉSEK

Röviden, lényegretörően válaszolja meg az alábbi kérdéseket!

- 31. Melyek a szolgáltatások azon tulajdonságai, amelyek megkülönböztetik őket a termeléstől? Röviden jellemezze őket!**
- 32. Rajzolja fel a szolgáltatási-folyamat mátrixot!**
- 33. Milyen mutatószámok alkalmazhatók egy rendszer folyamatainak leírására? Mit mutatnak meg ezek?**
- 34. Mit mond ki Little törvénye?**
- 35. Mit jelent a gyűjtő elv?**
- 36. Milyen módszerek állnak rendelkezésre a beérkezési bizonytalanság csökkentésére?**
- 37. Milyen módszerek állnak rendelkezésre a feldolgozási idő bizonytalanságainak csökkentésére?**
- 38. Milyen formái vannak a vevői hozzájárulásnak?**
- 39. Melyik az az 5 ismérv, amit az UST előtti szolgáltatás definíciók hangsúlyoznak? Röviden ismertesse ezeket!**
- 40. Milyen feltételei vannak a folyamatok összevonásából származó előnyök teljes kiaknázásának?**