Univerzitea de Vest
Vasile Goldiş
Arad

Univerzita Mateja Bela
Ekonomická fakulta
Banská Bystrica

Szent István Egyetem
Gazdasági Kar
Békéscsaba

TUDOMÁNYOS ÉS KULTURÁLIS FOLYÓIRAT

REVISTĂ DE ŞTIINŢĂ ŞI CULTURĂ

VEDECKý a kultúrny Časopis

XIV. évfolyam, 16. szám
anul XIV, nr. 16.
ročník XIV. č. 16.

2009

Szerkesztőbizottság – Editorial Board

LADISLAU, KLEIN
MÁTHÉ ILONA
MICHELLER MAGDOLNA
MIRIAM MARTINKOVICOVA
PUSKÁS JÁNOS

Felelős szerkesztő – Editor-in-chief

MICHELLER MAGDOLNA

Technikai szerkesztő - Editing

MORÁTH CSILLA

Borítóterv - Cover

LONOVICS LÁSZLÓ

Kiadja – Published by

Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba, 2009.

Felelős kiadó - Publisher

Borzán Anita dékán

Készült – Printed by

Gyomai Kner Nyomda Rt.

ISSN szám/nr.

1454-9921

TARTALOMJEGYZÉK – CONTENTS

ELŐSZÓ 6

DOMOKOS LÁSZLÓ 9
A Békés Megyei Önkormányzat szerepe a válságkezelésben
The Role of Békés County Government in Crisis Management

BORZÁN ANITA 20
A Gazdasági Kar képzéseinek gyakorlati megítélése

PUSKÁS JÁNOS 26
Klaszterek szerepe a gazdasági fejlődésben

DORINA ARDELEAN, LADISLAU KLEIN, ANDREI ANGHELINA, DANIELA POPA 31
Femeia în piaţa muncii din România în perioadă de criză

MONIKA HUKKEĽOVÁ 41
The Revision of the Labour Code and Its Impact on Labour Relations in Small and Medium-Sized Companies in Slovakia

NAGY RÓZSA 47
A világgazdasági válság és hatása a magyar gazdaságra

KOVÁCS MIHÁLY 51
A magyarországi megyék versenyképességi rangsora
Competitive Ranking of Hungarian Counties

SIMON SÁNDOR 59
A Porter-féle értéklánc-elmélet és a dynamics nav szoftver szerkezete
Porter's Value Chain Theory and the Structure of the Software Microsoft Dynamics Nav

SZABÓ IOAN ALEXANDRU 65
A szervezési elvek kifejezési módozatai Románia pénzügyellenőrzési rendszerében

ÁRPÁSI ZOLTÁN 74
Trends in the Hotellerie, with a Focus on the Medical and Wellness Hotels

BODNÁR GÁBOR 78
Regionális klaszterek vizsgálata – mi olvasható ki belőlük?
A regionális fejlődés, fejlettség és a klaszterszerveződés összefüggéseinek elemzése a magyar NUTS-2 régiókon keresztül

CSENGE RITA 84
Változások a hazai befektetési alapok piacán a válság előtt és után (?)

GABRIELA ELEXOVÁ 93
The Impact of the Global Crisis on the Human Resources Management

GINA NIMIGEAN - LUDMILA BRANIŞTE, 100
Mihai Eminescu – Temele centrale ale publicisticii eminesciene: stigmatul inautenticului
Mihai Eminescu – Central Themes of Eminescu's Journalism: The Stigma of Unauthenticity

GURZÓ IMRE 112
Adalékok a fenntartható fejlődés - agrárgazdaság - vidékfejlesztés kapcsolatrendszer harmóniája kialakításának kérdésköréhez elmaradott térségekben

ISTVÁN JOÓ 118
The Adaptive Markets Hypothesis – Efficiency in a New approach

MUSCĂ IOANA Supervisor: Professor Şoim Horaţiu 123
Entrepreneurship in Romania during Nowadays Economic Crisis

MIHAELA ALEXA, student 133
Study of Consumer Behaviour for a Distribution Company

BIRIŞ TEODORA RODICA 139
Deutsche und Rumänische Wirtschaftsthermini der Krisenszeit

KRISZTINA ÁRPÁSI 149
Women as Future Consumers

ANCA MEHEDINTU, CERASELA PIRVU, COSTEL IONASCU 156
Using Object-oriented Programming in Management Costs

VLADIMÍRA KLEMENTOVÁ – LADISLAV KLEMENT 167
Entrepreneurial Support by Selected Measures in Slovak Economy as a Consequence of Global Economic Crisis

MIRELA MAZILU, ROXANA ISPAS, COSTIN DANIEL AVRAM 176
The European Tourism: Tendencies and Options during the Financial Crisis

ĽUBOŠ ELEXA 183
Experience with Outsourcing Implementation in Slovak Enterprises

MANIOV VICHENTIE - SOIM HORATIU 191
Change Management during Crisis in Consulting Firms

SZABÓ IOAN ALEXANDRU 200
A jelentőségi küszöb szerepe a pénzügyi auditálás döntési folyamatában

SZAKÁCS ATTILA 206
Az új gazdasági matematika jegyzet bemutatása

SZAKÁCSNÉ NAGY SZILVIA 217
A Békés megyei látássérültek internet klubfoglalkozásainak tapasztalatai

VIRÁGNÉ HORVÁTH ERZSÉBET 227
Olvasás és identitás
(Adalékok a pedagógus identitás kutatásához)

MICHELLER MAGDOLNA 236
Miért tanítsunk romológiát?

MÁTHÉ ILONA 242
Válság és válságkezelés - kultúraközi kommunikációs helyzetek és megoldások

FÁBIÁN ANNA 251
Az érzelmi intelligencia szint vizsgálata a Szent István Egyetem Gazdasági Karának nappali tagozatos hallgatói körében

A kötetben szereplők jegyzéke 258

ELŐSZÓ

A Kitekintés-Perspective című nemzetközi periodika a Szent István Egyetem Gazdasági Karának (illetve annak jogelődjének) kiadványa 1996-ban jelent meg először. Elsőként magyar-román együttműködésünk részeként indult, melyhez később szlovák fél is csatlakozott. Így évek óta és jelenleg is a Vasile Goldis Nyugati Egyetem (Arad) és a Bél Mátyás Egyetem (Besztercebánya), valamint intézményünk a SZIE Gazdasági Karának közös tudományos közleményét adhatjuk közre, több nyelven.

A mostani soron lévő szám a Magyar Tudomány Napja alkalmából 2009 novemberében szervezett nemzetközi jellegű tudományos konferencia anyagát tartalmazza szerkesztett formában. A konferencia a **Válság, válságkezelés** témakört fogta át a munkanélküliség kezelésétől a roma problémákig, a befektetési piac változásától a pénzügyi ellenőrzés módozatáig.

A tanulmányok szerzői a fentebb idézett egyetemek minősített oktatói, más esetekben pedig azok doktori iskolában tanuló munkatársai. Mindegyik szerző az új gazdasági, társadalmi kihívásokra adható lehet-

FOREWORD

The Kitekintés-Perspective international periodical was first published in 1996 by the legal predecessor of Szent István University Faculty of Economics. At the beginning it started as a result of Hungarian-Romanian cross-border cooperation which later included Slovakian partners, as well. Thus we have been able to release a joint, multi-language and multicultural scientific magazine of the Vasile Goldis Western University (Arad) and the Matei Bel University (Banska Bystrica), as well as of our own institution, SZIU Faculty of Economics.

The present volume of the periodical comprises the scientific material presented at the international conference of our institution in November 2009, on the occasion of the Hungarian Science Day, in an edited form. The conference aimed at illustrating topics under the heading of Crisis and Crisis Management on a broad range starting from how to deal with unemployment to managing Roma difficulties, from the change of the investment market to financial control methodologies, as well.

The authors of the studies are well-known and accredited

séges válaszokat keresi. **A magyar, szlovák, román gazdasági élet** számos pontokon küzd hasonló gondokkal, amikor uniós tagokként a piac gazdaság felhajtó erejét, a társadalmi jólét mielőbbi realitásait keresik. A világgazdasági válság új hullámai mindegyik közép-európai ország életére kihatással voltak. E folyamatokból vállalkoztak elemzésre a tudós kollégák. A bevezető előadás (a békés megyei önkormányzat közgazdász elnökének munkája) pedig azt vette sorra, mit tehet a mai gazdasági térben a helyi vezetés.

A korábbi évek gyakorlatához hasonlóan e kötetben is szerepelnek hallgatói munkák. A kar két jeles diákja mellett egy román diák dolgozatát is olvashatjuk. Mindezzel a TDK munka rangját, elismertséget szeretnénk dokumentálni.

A periodika jelenlegi számát is vitaanyagnak, tanári, hallgatói szakmai háttérnek szánjuk. A gyakorlatban dolgozó közgazdászoknak, tanároknak és más szakembereknek pedig tudományos fogódzónak, szakmai kapcsolati tőkének is ajánljuk.

Békéscsaba, 2010. január

A felelős szerkesztő

lecturers of the above mentioned universities or, in other cases, colleagues being involved in doctoral studies. All authors are eager to find possible solutions and answers to the new economic and social challenges. Hungarian, Slovakian and Romanian economies have a lot in common and they more or less face the same problems when trying to find triggers for business life and quick proofs of social welfare in their status of new European Union members. The new waves of the global economic crisis have had an impact on each European country. In their studies, it was these processes that have been targeted by our colleagues. The introductory lecture delivered by the Chairman of Békés County Council (who himself is an economist) aimed at highlighting what local politics and management could do in these circumstances.

According to previous experience and customs, we also publish works of our most appreciated students. Besides two of our faculty's students, we have published the work of a Romanian student, as well. By this we would like to prove the high quality, appreciation and rank of our Students

Scientific Conference, as well.

All that has been published in this volume is considered 'food for thought' and a good basis for scientific debates and background information both for lecturers and for students. Furthermore, economists, lecturers and other experts working in 'real' business life could consider all this as good research and public relation assets.

January 2010, Békéscsaba

Edit or-in Chief

DOMOKOS LÁSZLÓ

A BÉKÉS MEGYEI ÖNKORMÁNYZAT SZEREPE A VÁLSÁGKEZELÉSBEN
THE ROLE OF BÉKÉS COUNTY GOVERNMENT IN CRISIS MANAGEMENT

Kulcsszavak: önkormányzat, NGP, gazdaságfejlesztés, munkacsoportok, válságkezelés

Keywords: self-government, NGP (Growth-oriented Economy Development Programme), economy development, workgroups, crisis management

A Békés Megyei Önkormányzat Társadalmi Gazdasági Programjának alapszemlélete, elvi alapjai – mely szerint a megyei önkormányzat érdekeket képvisel és véd, értékeket őriz és fejleszt, a megye egészében gondolkodik és közszolgáltat – a válság közepette is helytállóak és irányt szabnak a válság negatív hatásai enyhítését szolgáló megyei intézkedéseknek, melyeket a Növekedésorientált Gazdaságfejlesztési Programunkban jelenítünk meg.

A válság hatásainak enyhítése a megyei önkormányzat részéről kétirányú, de sok esetben egymással kölcsönösen összefüggő cselekvés sorozatot, intézkedéseket igényel, melyek a megye egészére, vagy szűkebben a megyei önkormányzat saját feladatellátására vonatkoznak.

A válság körülményei között is a megye egészét tekintve alapvető cél a munkahelyek megőrzése, új munkahelyek létesítése, a megyei önkormányzat saját kötelező feladatellátása körében pedig a szükséges, hiányzó források előteremtése, a pótlólagos forrásbevonás, a működés biztonságának és költséghatékonyságának javítása.

Békés Megye Képviselő-testülete a Növekedésorientált Gazdaságfejlesztési Programjának megvalósítása céljából 11 munkacsoportot hozott létre a hazai gazdasági válság hatásainak enyhítése céljából.

Ezek a munkacsoportok az alábbiak:

1. előrehozott önkormányzati beruházások

2. szakképzés, felnőttképzés, hiányszakmák
3. költséghatékonyság, hasznot hozó tevékenységek intézményeinknél
4. közös beszerzések
5. érdekképviselet és koordináció
6. kommunikáció, marketing, piacra jutás
7. innováció, tudásbázis fejlesztés, klaszterek
8. hitel, hitelgarancia
9. civil szervezetek támogatása
10. pályakezdő diplomások támogatása
11. vállalkozáselénkítés

A munkacsoportok tevékenységei:

1. **Előrehozott önkormányzati beruházások**
   A gazdaság élénkítésének egyik eszköze a beruházások előrehozása, gyorsított megvalósítása. A beruházások előrehozása egyben jól szolgálja az önkormányzati feladatellátás színvonalának, költséghatékonyságának mielőbbi javítása mellett a feladatellátás hatósági előírásainak időbeli teljesítését is.
2. **Szakképzés, felnőttképzés, hiányszakmák**
   A munkacsoport felméri a Békés Megyei Önkormányzat lehetőségeit a szak- és felnőttképzés területén. Megyei szinten piackövető szakképzési rendszert sikerült kialakítani, amely legfontosabb aspektusai a szak- és felnőttképzés megreformálása, szerepének erősítése, fellendítése, a szak- és felnőttképzés által a gazdasági szereplők képzési igényeinek kielégítése, szakember ellátottság javítása, valamint hatékonyabb munkaerő-közvetítés megvalósítása.
3. **Költséghatékonyság, hasznot hozó tevékenységek intézményeinknél**
   A munkacsoport áttekintette a megyei intézményi struktúrákat, megvizsgálta a feladatátcsoportosítás lehetőségeit, valamint hatékonyabb intézményfinanszírozást javasolt. Tevékenységei között kiemelt feladatként jelentkezett az intézményi szakmai szolgáltatások ellátását biztosító ún. „kiszolgáló" tevékenységek hatékonyabb megszervezésének és ellátásának vizsgálata néhány területen, ilyenek például a konyhák, takarítás, őrzésvédelem, mosoda, könyvelés.
4. **Közös beszerzések**
   A munkacsoport tevékenységének célja, az önkormányzati szektor – benne az intézményhálózat – érdekérvényesítő képességének növelése, minél szélesebb - megyei önkormányzaton túli - össze-

fogással és az intézményhálózat működtetéséhez igénybevett szolgáltatások központi beszerzése (pl. energia, anyagi és személyi szolgáltatások stb.).

5. **Érdekképviselet és koordináció**
   A munkacsoport alapvetően a megyei érdekképviseletet szervezi, munkája során érvényesítendő legfontosabb alapelvek az együttműködés, nyitottság és a befogadás. A munkacsoport tevékenysége a Békés Megyei Önkormányzat feladat - és hatásköréhez tartozó felterjesztések és kezdeményezések előkészítése, valamint minden, a megyét érintő kérdéskörökben, az EU-s támogatási rendszerekhez kapcsolódó dokumentumok véleményezése.
6. **Kommunikáció, marketing, piacra jutás**
   A munkacsoport célja a Megyei Önkormányzat és intézményei marketing stratégia megerősítése, a megyében működő vállalkozások és egyéb szervezetek által előállított és kínált termékek, szolgáltatások, ingatlanok, telephelyek, munkaerőigény és kínálat minél jobb elérhetőségének, kiajánlásának biztosítása, a belső és külső piaci lehetőségeinek szélesítése, a turisztikai marketingre alapulva komplex marketing program kidolgozása.
7. **Innovációval, tudásbázis fejlesztéssel, klaszterek**
   A munkacsoport legfőbb feladata mozgósítani a megyei önkormányzat intézményeiben rejlő innovatív kapacitásokat. A teljes innovációs munkacsoport összefogását, a műhelymunka kialakítását, valamint az „Értékalapú történeti kutatások" program irányítását a Békés Megyei Levéltár végzi. A válságból való kilábalás az innováció mind nagyobb térnyerését igényli, ezért az intézményeinknél források juttatásával támogatjuk az innovációs tevékenységek finanszírozását az élettudományok (orvostudományi kutatások), az informatika (tudásbázis fejlesztés), valamint a megújuló energiák hasznosítása területén.
8. H**itel, hitelgarancia**
   A hitelgarancia alap konstrukció kidolgozásával foglalkozó munkacsoport tevékenységével a Békés megyében működő mikro és kis vállalkozások forgóeszközeinek finanszírozását, a likviditását segítő hitelhez jutási feltételek javítását célozta meg. A Békés Megyei Önkormányzat eredeti szándéka, az általa felajánlott eszközök kockázatvállalási és a kezdeményezési értéke - a kötvényforrás fedezet, az ingatlan jelzálog keretbiztosíték értéke - nem áll arányban a hitelhez, likvid forráshoz jutás elősegítéséhez szükséges kötele-

zettségek biztosításával. Ezért a munkacsoport tevékenysége lezárásra került.

9. **Civil szervezetek támogatása**

   A különböző, önkormányzati feladatkörbe tartozó közszolgáltatásokban részt vállaló civil szervezetek szerepe a gazdasági válság közepette egyre inkább felértékelődik. Tevékenységük támogatása, forráshoz jutásuk elősegítése, működésük zökkenő mentesebbé tétele érdekében a megyei önkormányzat – pályázati úton – segítséget nyújt az oktatás-szakképzés, a turizmus, a szociális ellátás, az egészségügy-életmód, tömegsport, valamint a kultúra területén működő megyei civil szervezetek számára.

10. **Pályakezdő diplomások támogatása**

    A Békés Megyei Területfejlesztési Tanács saját forrásainak terhére támogatja a pályakezdő egyetemi diplomások első munkához jutását, munkatapasztalat szerzését Békés megyében, ennek érdekében foglalkoztatás-támogatási programot indított.

    A pályakezdő diplomások munkatapasztalat szerzésének elősegítése mellett – azt hasznosan kiegészítve –, célszerű a felsőfokú tanulmányaik befejezése előtt álló Békés megyei fiatalok helyben történő gyakornoki foglalkoztatásának biztosítása, egyúttal a szakdolgozatok színvonalas elkészítéséhez szükséges segítő szakmai támogatás nyújtása.

    Mind a pályakezdő diplomások, mind a gyakornokok foglalkoztatása azt a célt szolgálja, hogy a magasan képzett szakemberek elsősorban Békés megyében találjanak megfelelő munkalehetőséget, itt telepedjenek le tartósan, erősítve ezáltal megyénk humán erőforrásait, fejlődési esélyeit.

11. V**állalkozásélénkítés**

    Az elhúzódó válságból való kiútkeresés egyik lehetősége a vállalkozásélénkítő, munkahelyteremtő és megtartó program. A megyei önkormányzat nem, mint profitorientált tevékenységet folytató szervezet, hanem mint a társadalmi-gazdasági környezetre hatást gyakorló térszervező erő kíván fellépni a program megvalósításában. Térségünkre jellemző a hiányos vállalkozói környezet és infrastruktúra, alapvetően a munkahelyteremtés és megtartás többek között ezek megváltoztatására, esélyteremtésre irányulna. Megtérülést biztosító lehetőségek esetében saját forrásaiból befektetést is eszközölhet a megyei önkormányzat.

A munkacsoportok munkájának összefoglalásaként az NGP - ben megfogalmazott célok elérésével összhangban az alábbi vállalkozás-élénkítő - válságkezelő aspektusok fogalmazhatók meg az egyes területeken:

Előrehozott beruházások:
- megrendelések generálása, ezáltal munkahelyteremtő hatás
- az infrastruktúrafejlesztés következtében a szolgáltatások szakmai, minőségi színvonalának javulása
- vonzó környezet alakul ki

Érdekképviselet és koordináció:
- széleskörű kapcsolatrendszer kiépítése, az együttműködésekből származó hatékonyság elérése
- pályázati feltételek véleményezése, érdekérvényesítés

Közös beszerzések:
- költség megtakarítás, gazdaságosság
- szakmai hatékonyság
- az egységes piaci fellépésből származó árelőnyök realizálása

Innováció, tudásbázis fejlesztés, klaszterek:
- Békés megyei intézményrendszerben rejlő kapacitások kihasználtságának növelése
- Békés megyei együttműködések, kapcsolatok erősödése – forrás a hatékonyság növeléséhez
- tudományos munkák, kutatások, innovációk eredményeinek alkalmazása a gazdasági életben

Szakképzés, felnőttképzés, hiányszakmák:
- szak- és felnőttképzés megreformálása, szerepének erősítése, fellendítése
- szak- és felnőttképzés által a gazdasági szereplők képzési igényeinek kielégítése, szakember ellátottság javítása
- hatékonyabb munkaerő-közvetítés

Kommunikáció, marketing, piacra jutás:
- könnyebb, gyorsabb, költség hatékony piacra jutás

- vállalkozások életképességének, piacra jutásának eredményeképpen árbevétel (eredmény) és forgalomnövelési hatás
    - Békés megye turisztikai és gazdasági vonzerejének bemutatása, beutaztatás lehetősége, gazdaságélénkítő, bevételt eredményező hatás erősödése.

A vállalkozáselénkítő - válságkezelő tevékenységek koordinálását, a szolgáltatásokat túlnyomórészt a Békés Megyéért Vállalkozásfejlesztési Közhasznú Közalapítvány (BMVA) látja el. A BMVA az NGP-ben megfogalmazott célok elérése érdekében még további széleskörű vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokat is kínál: hitelhez jutás – bővülő mikrohitel, és egyéb hitelközvetítés, vállalkozásfejlesztési tanácsadás, projektfejlesztés, projektgenerálás, pályázatírás, klaszterfejlesztés, klaszter tagság, együttműködések szervezése, megyei turisztikai és megye marketing feladatok, web marketing - turizmus online; termék online; digitális újság, informatikai – információs klaszter tudásbázis kiépítése és elérhetőségének biztosítása.

The basic view and the theoretical basis of the Social Economic Programme of Békés County Government that the County Government represents and protects interests, preserves and develops values and thinks about the county as a whole and provides public services, are adequate even amidts the crisis and set a direction for the county measures intending to mitigate the negative effects of the crisis. All that is contained in our Growth-oriented Economy Development Programme.

On behalf of Békés County Government, a mitigation of the effects of the crisis requires a two-way action line or measures, which, in fact, are interdependent and refer to the whole of the county, or, in a restricted sense, to the task management of the County Government itself.

Even in crisis, considering the whole of the county, our basic aim is to preserve jobs, to create new jobs and, within the task management of the County Government, to raise the relevant funds, to draw in supplementary sources and to improve the security and cost effectiveness of operation.

Békés County Board of Representatives, for the implementation of their Growth-oriented Economy Development

Programme, has established 11 workgroups to alleviate the effects caused by the domestic economic crisis.

The worksgroups are as follows:

1. local government pre-investments
2. vocational training, adult training, trades in lack
3. cost effectiveness, institutional profit making activities
4. common procurements
5. interest representation and co-ordination
6. communication, marketing, getting into the market
7. innovation, knowledge basis development, clusters
8. credit, credit guarantee
9. support of civil organizations
10. support of entrant graduates
11. quickening of enterpreneurship

Avtivities of the workgroups:

1. **Local government pre-investments**
   One method to quicken economy is an accelerated implementation of investments. Acceleration of investments, on the other hand, well serves the improvement of local government task management and cost effectiveness, moreover, a timely fullfilment of official regulations of task management.
2. **Vocational training, adult training, trades in lack**
   The workgroup explores the opportunities of Békés County Government in the fields of vocational and adult training. On a county level, a vocational training that has been following market needs has been implemented, its most important aspects being a reform and a strengthening of vocational and adult training, a fulfilment of actors' demands in economy, an improvement of the pool of experts and more effective labour exchange.
3. **Cost effectiveness, institutional profit making activities**
   The workgroup has reviewed county institutional structures and has explored opportunities of switching and, consequently, has proposed more effective institutional financing. Among the workgroup's activities the one to examine a more effective organization and performance of some „complementary" activities providing institutional professional services, was

highlighted. Some of such areas are: kitchens, cleaning, safeguarding, laundry and accounting.

4. **Common procurements**
   The aim of the workgroup is to enhance the interest validation capacity of the self-government sector (including institutional network) by ever larger co-operation, to centrally acquire services (energy, material and personal services, etc.) for the operation of the county institutional network.
5. **Interest representation and co-ordination**
   The workgroup basically organizes county interest representation, in their work the most import basic principles being co-operation, openness and reception. The activities of the workgroup comprise preparations of proposals and initiatives belonging to the scope of Békés County Government, moreover, in every issue relevant to the county, report on EU support system documents.
6. **Communication, marketing, getting into the market**
   The goal of the workgroup is to strengthen the marketing strategies of Békés County Government and its institutions, to provide for a better availability of the products, services, properties, plants and labour force in Békés county, to widen the market opportinities of these, to elaborate a complex marketing programme based on tourism marketing.
7. **Innovation, knowledge basis development, clusters**
   The most important task of the workgroup is to mobilize the innovative capacities of Békés County Government institutions. Co-ordination of the workgroup as a whole, the establishment of workshop, and the management of „Value-based historic researches" programme is performed by Békés County Archives. A recovery from the crisis requires ever wider innovation, so innovation at our institutions is financed in the fields of life sciences (medical research), IT (knowledge basis development) and renewable energy.
8. **Credit, credit guarantee**
   The workgroup, which manages working out a credit guarantee funds construction, intends to finance current assets of SME's in Békés county, facilitating for them the conditions of obtaining loans amending liquidity. The original intention of Békés County Government, i.e. the risk management and the

initiation values of the assets offered, the bond source coverage, the value of mortgage frame security are not in proportion to the difficulty of providing for the obligations which are necessary to obtain credits. That is why the activity of this workgroup has been closed.

9. **Support of civil organizations**

   The role of various NGOs participating at the public services performed by local governments, has been ever higher appreciated amidst the global crisis. In order to support the activities of the NGOs and to facilitate credits for them and to make their operation smooth, Békés County Government, by way of projects, provides support for the NGOs working in the fields of education, vocational training, tourism, social care, healthy way of life, mass sports and culture.

10. **Support of entrant graduates**

    Békés County Regional Development Council, to the debit of its own sources, provides help to entrant graduates when finding their first jobs, when acquiring labour experience in Békés county. To perform that, the Council has started a programme which supports employment.

    Apart from the above tasks, it is deemed advisable to employ Békés county undergraduates as assistant trainees as well as to provide the necessary help for them to write their theses.

    The employment of both entrant graduates and assistant trainees serve the purpose that highly qualified experts first find jobs in Békés county, they settle down here, thus strengthening the human resources and the chances for development of our county.

11. **Quickening of enterpreneurship**

    One way to recover from the crisis protracted are the programmes to quicken enterpreneurship, to create and to preserve jobs. Békés County Government wishes to act for the implementation of the programme as a spatial organizer affecting the socio-economoc environment and not as a profit-oriented entity.

    Defective enterpreneurial environment and infrastructure are characteristic of our region. Creation and preservation of jobs would basically have the objective to improve that situation.

Békés County Government, from its own sources, in case of refund, can also carry out investments.

In the specific areas, as a summary of the workgroup activities and in consensus with the objectives defined in the Growth-oriented Economy Development Programme, the following crisis management aspects can be drafted:

Pre-investments:
- generating orders, and consequently, job creating effect
- improvement of the professional and quality level of services by developing infrastructure
- establishing an attractive environment

Interest representation and co-ordination:
- establishing a wide-range system of contacts, achieving efficiency resulting from co-operation activities
- reports on project conditions, interest representation

Common procurements:
- cost saving, efficacy
- professional efficiency
- realization of price advantages resulting from unity of action on the market

Innovation, knowledge basis development, clusters
- enhancement of use of capacitites of Békés county institutional system
- strengthening of co-operation and contacts in Békés county - a resource to increase efficiency
- application of scientific work, research and innovation in economy

Vocational training, adult training, trades in lack:
- reforming and strengthening the role of vocational and adult training
- meeting the training demands of actors in economy by vocational and adult training, enlarging the pool of experts
- more effective labour exchange

Communication, marketing, getting into the market

- getting into the market easier, faster and more cost efficiently
- effect to increase revenue and trade by establishing vitality of enterprises and their getting into the market
- introduction of touristic and economic attraction of Békés county; opportunities of tourism; effect to quicken enterpreneurship and to increase revenue

The co-ordination and the services to enliven and to manage enterpreneurship are mostly performed by Békés County Public Utility Foundation for the Development of Enterpreneurship. The Foundation, in order to achieve the objectives defined in the Growth-oriented Economy Development Programme, offers more wide-range enterpreneurship development sevices: credit availability – more micro credits and other credit mediation, consulting in enterpreneurship, project development, project generation, project writing, cluster development, cluster membership, co-operation management, county tourism and county marketing assignments, web marketing – tourism on-line; product on-line; digital newpaper, developing information cluster knowledge basis and providing for availability.

BORZÁN ANITA

A GAZDASÁGI KAR KÉPZÉSEINEK GYAKORLATI MEGÍTÉLÉSE

A Magyar Tudomány Napja tiszteletére szervezett kari rendezvényünk keretében 2008. november 6-án és 2009. november 5-én a karral szakmai kapcsolatban álló gazdasági szereplők képviselőinek bevonásával kerekasztal-beszélgetést folytattunk. A 2008. évi megbeszélés több szálon is érintette a Szent István Egyetembe történő beolvadás kérdését.

Érdeklődést váltott ki egy-egy újabb szak bevezetésének a lehetősége is. Tájékoztattuk a gazdasági szakembereket a felsőoktatási törvény és a Magyar Akkreditációs Bizottság által támasztott elvárásokkal kapcsolatban. Oktatóink minősítése, az indítani kívánt tudományterületen belül művelt egyéni és kari tudományos, valamint kutatási tevékenység, a kötelező és kötelezően választható tárgyak minősített tantárgyfelelőseinek összesen 25 kreditértékre maximalizált leterhelhetősége egyaránt fontos paraméterek egy újabb szakindítási kérelem benyújtásánál. A Gazdasági Kar humán erőforrásáról megállapítható, hogy újabb szakindításnak csak a minősített oktatói állomány növelésével lenne realitása, ehhez viszont hallgatói létszámnövelés válna szükségessé. Gyakorlatilag egy ördögi körről van szó, hiszen újabb, vonzó, a térségünkben egyedinek számító képzést a szűkös keresztmetszetnek számító humán erőforrás hiányában önerőből nem tudunk akkreditáltatni.

Fontos elvárás a gyakorlati élet részéről a felsőoktatás rendszeréből kikerülő minőségi szakemberek foglalkoztatása iránti igény. Véleményünk szerint a jelenlegi, normatíva alapján történő finanszírozás nem a minőségi, hanem éppen a mennyiségi szemléletre helyezi a hangsúlyt. Hiszen az a felsőoktatási intézmény tud tágabb keretből gazdálkodni, amelynek több hallgatója van. A 2007 júliusa óta megváltozott felvételi rendszer viszont éppen arra ad lehetőséget a Gazdasági Karnak, hogy kevesebb hallgatóval, a tehetségeket és az esetlegesen felzárkóztatásra szoruló hallgatókat jobban felismerve a minőségi paramétereket helyezze előtérbe.

A gyakorlatra, azaz az „életre" nevelő oktatási rendszerrel összefüggésben korábbi képzéseink közül már a pénzügy szak sajátossága volt a 15 hetes szakmai gyakorlat. A gyakorlatvezetők a hallgatókról kitöltött értékelőlapon pozitívumként emelik ki gyakorlat-orientáltságot és a sokoldalú terhelhetőséget. Igyekszünk képzéseink gyakorlat által elismert értékeit az alapszakos hallgatók oktatásában is megőrizni.

Pénzintézetek képviselői fogalmazták meg, hogy a három hónap szakmai gyakorlat alatt a rátermettséget, a hozzáállást és a képzettséget is le lehet szűrni. Több olyan kolléga is dolgozik a pénzintézeteknél, akik a Gazdasági Karon végeztek. Az is bizonyítja jó felkészítésüket, képzettségüket, hogy a konkurens cégek is keresik, sőt megpróbálják elhívni a munkatársakat. Az a tapasztalat az utóbbi években a gyakornokokról, hogy szervesen kapcsolódnak és beilleszthetők bizonyos munkaterületekhez. Többen is vallják, hogy nagyon elégedettek a hallgatókkal. A pénzintézetek szakmai gyakorlatra várják a Kar képzési palettájában újnak számító banki szakügyintéző felsőfokú szakképzés hallgatóit is. A gyakorlati élet szereplőinek egybehangzó véleménye, hogy a képzéseink során hatványozottan kell figyelnünk a kommunikációs készség javítására, amit több szóbeli vizsga bevezetésével át tudunk hidalni. A hallgatók az írásos számonkérések túlsúlya miatt szakmailag nehezen fejezik ki magukat, nem tudnak határozott és eladható szaknyelven kommunikálni. Ez a képesség a gyakorlat során is jelentősen javítható.

A Békés Megyei Kereskedelmi és Iparkamarának a szakképzéssel kapcsolatban vannak komoly feladatai és törvényes lehetőségei. Ezen a területen az országosan megalakult Regionális Szakképzési Bizottságok készítenek felméréseket. A kamara tapasztalata, hogy a vállalkozók elsősorban gyakorlattal rendelkező szakembereket keresnek. Évek óta egyre erősebb probléma, hogy nincs műszaki szakemberképzés a megyében. A kamara vezetője optimizmusának és várakozásának adott hangot az integráció következtében a békéscsabai műszaki képzés erősítésével kapcsolatban. A felnőttképzés és az átképzés területén is együttműködési lehetőséget fogalmazott meg. Békés megyében éves szinten kétszáznál több mesterlevelet is átadnak, ami arra utal, hogy igénylik az egyes szakmákban dolgozók a továbbképzési lehetőségeket. Célszerű a jövőre vonatkozóan közösen abban gondolkodnunk, hogy továbbképzéseket szervezzünk a középfokú végzettségűek számára, akár felsőfokú szakképzések formájában is. Sajnos a gazdasági válság-

gal csökkenő kereslet, a termelőkapacitások beszűkülése munkaerőt szabadít fel. A munkanélkülivé vált emberek igénylik a piacképes ismereteket biztosító képzésekbe, átképzésekbe való bekapcsolódást.

A képzési irányok kereséséhez kapott javaslatok között felvetődött, hogy a helyi szakképző intézményekre kellene alapozni. Egyelőre országos szinten még várat magára a műszaki területre irányuló tömeges igény. A műszaki oktatás mellett nagyon költséges a laboratóriumok kiépítése és fenntartása, modern gépek és műhely is szükséges a képzés gyakorlati igényének a biztosításához. További javaslatként vetődött fel a határon túli diákok megnyerése vagy román nyelvű képzés helyben történő felkínálása.

Amellett, hogy kedvező a fogadtatása a Gazdasági Kar felsőfokú szakképzési kínálatában tapasztalható bővülésnek, a gazdasági szakemberek részéről kimondásra került, hogy a felsőfokú szakképzéseket célszerű befektetésként kezelni. Elhangzott, hogy általában, aki felsőfokú szakképzésre jelentkezik vagy szerénynek tartja a képességeit vagy korábban elkezdett, esetleg be is fejezett egy felsőoktatási intézményben hirdetett képzést, de közben más ismereteket követelő állást kapott. A Kar törekvése egybecseng a gyakorlat részéről elhangzott igénnyel, ugyanis a regisztrált kreditbeszámítási rendszer kidolgozásával arra ösztönözzük a hallgatókat, hogy a felsőfokú szakképzés elvégzése után jelentkezzenek valamelyik alapképzésünkre.

2008-ban a kerekasztal beszélgetésen felvetődött, hogy a főiskola integrációs lehetőségei közül a Szegedi Tudományegyetem valóban nagyon erős versenyt támasztana. Közös a képzési palettánk, de ennél is fontosabb szempont a hallgatók megnyerésében, hogy átfed a beiskolázási piacunk. Jó választásnak, logikus szakmai döntéseknek tartották a Szent István Egyetembe történő beolvadást. Komoly lehetőséget vázoltak fel a főiskola vonatkozásában, egy jó választással, egy jó egyetemi „házassággal", egy helyes fejlődési pályával a Gazdasági Kar fontos gazdasági, sőt társadalmi bázisa lehet a megyeszékhelynek. Többen megfogalmazták, hogy a januári integráció csak előnyére válhat az intézménynek, ugyanis elég összetett lehetőségek kínálkoznak, már az egyetem kapcsolatrendszeréből adódóan is.

A 2009. évi megbeszélésen már az integráció következtében konkrétumokat is fel tudtunk mutatni. A meghívott szakembereket

tájékoztattuk a Gazdasági Kar és a Gazdaságtudományi Kar együttműködési megállapodásáról, melynek köszönhetően a gazdaságtudományi képzési paletta kibővülésével – a megye történetében először – mesterképzés indulhatott el Békéscsabán. A szakemberek fogadtatása rendkívül kedvező volt, hiszen a mesterszak a főiskolai végzettségű megyei szakemberek számára, mint egy továbbképzési, vagy önképzési lehetőség is felfogható.

A Békés Megyei Vízművek képviselője részéről merült fel a kérdés, hogy az andragógia szakos végzettséggel hogyan tudnak érvényesülni a hallgatók. Többen a vállalatnál töltötték szakmai gyakorlatukat, viszont véleménye szerint inkább a szakirányú továbbképzésekben lehetne hatékonyan kamatoztatni a humán tudományterületet. Tájékoztatásul elmondtuk, hogy törekszünk a humán posztgraduális képzések erősítésére, amit a humán erőforrás tréner, valamint mediáció szakirányú továbbképzési szakok is igazolnak. A 2009 júliusában végzett andragógus hallgatók vonatkozásában a képzésben elsajátított ismeretek alkalmazhatóságáról, a munkaerő-piaci fogadtatásáról az eltelt idő rövidsége miatt még nem állnak értékelhető információk rendelkezésünkre. Természetesen a Gazdasági Kar is nyomon követi hallgatói boldogulását, hiszen a diplomás pályakövető rendszer működtetése mindannyiunk erkölcsi és szakmai felelőssége.

Többen érdeklődéssel fordultak a műszaki menedzser szak munkaerő-piaci fogadtatása irányába. 2010 januárjában ismét történelmet írunk, hiszen ekkor fog Békéscsabán az első műszaki menedzser alapszakos évfolyam végezni. Úgy véljük, hogy ez a szak határterületet jelent a közgazdász és a műszaki értelmiség vonatkozásában. A hallgatók az alapvető közgazdaságtani ismereteket és a menedzsment szemléletet is elsajátítják, miközben megfelelő természettudományi és műszaki ismereteket is szereznek. Az egyik partner vállalkozás képviselője kifejtette, hogy ha nem lesz meg a szak kellő PR-ja, nem tudnak megfelelő pozícióba kerülni a végzett hallgatók. Egy üzleti informatika területéről érkezett szakember viszont épp a műszaki menedzser végzettség előnyeit értékelte. Első alkalommal a képzés történetében 5 fő töltötte a vállalkozásnál szakmai gyakorlatát, közülük három hallgatónak kínálnak fel állást. A szakmai gyakorlat beigazolta, hogy differenciált ismeretkörrel rendelkező műszaki menedzser hallgatók alkalmasak a projektszemléletű – határidőhöz és komoly anyagi felelősséghez kötött – munkavégzésre.

Tájékoztattuk a kerekasztal megbeszélés résztvevőit a város és a megye támogatása mellett megvalósuló Gazdasági Kar – Gépészmérnöki Kar együttműködésről, melynek legfontosabb célkitűzése Békéscsaba műszaki képzési kínálatának a bővítése. Reményeink szerint már 2010 őszétől gépészmérnökök kezdik városunkban egyetemi tanulmányaikat. A karok közötti megállapodás első alapköve az alapszakon folyó képzés, de a piaci igényekhez igazodva a felsőfokú szakképzések, valamint műszaki mesterszakos képzés irányában is van együttműködési lehetőségünk.

Mind a termelővállalatok, mind a pénzintézetek képviselői külön értékként emelték ki a munka melletti tanulást, ugyanis saját munkatársaik, a karon kínált képzések elvégzése után szép szakmai karriert képesek befutni. Megerősítésként elmondtuk, hogy szakmai gyakorlati koordinátoraink segítségével a levelező tagozaton is folyamatosan mérjük a gyakorlati rátermettséget. A levelező tagozatos hallgatók többsége valóban munka mellett folytat tanulmányokat. Ugyanakkor a szakmai gyakorlat a nappali tagozatos hallgatók munkaerő-piaci megmérettetését is biztosítja. Az APEH képviselője elmondta, hogy elégedettek a szakmai gyakorlatra a Karról érkező nappali tagozatos hallgatókkal. 2008-ban az összes felvett munkatárs 16%-a a Gazdasági Karon tanult, míg 2009-ben már 21% az előbbi arány. Az adóhatóság tehát szívesen foglalkoztatja a Karon végzett hallgatókat, mivel elégedett a gyakorlati és szakmai tudásukkal.

A megbeszélések záró gondolatai között hangzott el, hogy a gazdasági szereplők örömmel tekintenek a Gazdasági Kar megújulási törekvéseire, hiszen az egész élet a változásról szól. A változás eszméi, remélhetőleg új dinamizmust jelentenek az intézménynek és mindez a városon és a megyén keresztül a régió változását is szolgálni fogja. Hiszen közös célunk, sőt a demográfiailag rendkívül kedvezőtlen helyzetű megye vezetésének is ösztönöznie kell, hogy a jó képességű potenciális munkavállalók itt maradjanak. A gazdálkodó szerveknek az a problémájuk, hogy a tehetséges fiatalok kellő választékkal rendelkező továbbtanulási lehetőség hiányában nem maradnak a városban és a megyében. Azokat a végzett szakembereket, akik más nagyvárosba vagy Budapestre mennek tanulmányokat folytatni, rendkívül nehéz diplomásként visszacsábítani.

A Gazdasági Kar vezetését örömmel tölti el, hogy a kerekasztal-beszélgetések következtében több együttműködési megállapodást kötő, illetve megújítást célzó felajánlás érkezett. Igyekszünk a város, a megye és a régió gazdasági szereplőivel tartósan jó partnerséget ápolni, hiszen a hallgatók részére gyakorló- majd munkahelyet, számunkra pedig folyamatos visszacsatolást biztosítanak saját elvárásaikkal és a gazdasági környezetből származó igényekkel kapcsolatosan.

Abstract

The author aims at making a detailed presentation of the higher and further education status quo and situation in the Hungarian South Plain with special reference to the Szent István universití Faculty of Economics. The paper presents demand and supply issues related to the labour market of the area and the specialisations that our university can offer in response to economic and social challenges. It also highlights the need for higher education cooperation in the area for the benefit of society and economy.

Keywords: higher education, further education, labour market demands and supply, finance and accountancy, business management, andragogy, engineering management, labour market opportunities and challenges, higher education cooperation.

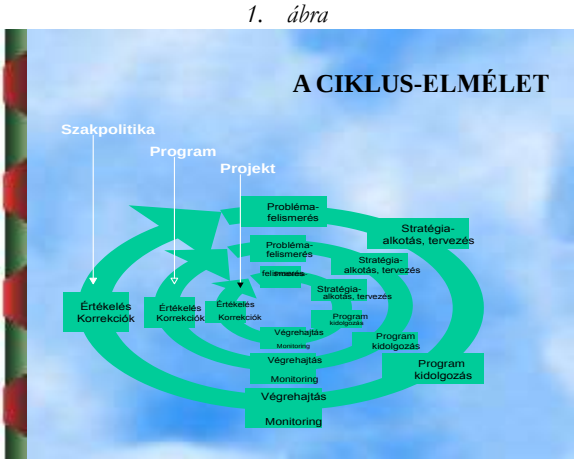
PUSKÁS JÁNOS

KLASZTEREK SZEREPE A GAZDASÁGI FEJLŐDÉSBEN

A legfejlettebb országokban a globalizációs folyamatokkal párhuzamosan az elmúlt évtizedben a klaszter alapú regionális gazdaságfejlesztés került előtérbe mely folyamat eredményeként az alapvetően kínálat orientált fejlesztési politikát kereslet vezérelt fejlesztés váltott fel. A klaszterek fejlesztése a gazdaságfejlesztés, a regionális szintű gazdaságfejlesztés leghangsúlyosabb elemévé vált. Az Európai Unió létrejöttének és fejlődésének alapvetéseivel összhangban a gazdaságfejlesztéshez felhasználható Strukturális Alapok céljai hozzájárulni: a harmonikus kiegyensúlyozott és tartós fejlődéshez, a foglalkoztatás és az emberi erőforrások fejlődéséhez, a környezet védelméhez és rehabilitációjához, a nemek közötti egyenlőtlenség megszűnéshez, az egyenlőség elősegítéséhez. A fejlesztések „végső" célja az életminőség javítása.

A cikluselmélet alkalmazásával az EU (szakpolitika), a tagország (program) és az egyéni tervek (projekt) szintjén is azonos eszközök és szerkezet alkalmazásával érhető el a strukturális alapok felhasználásnak hatékony megvalósítása.

1. ábra



Az EU Strukturális Alapok felhasználását Magyarország esetében az Új Magyarország Fejlesztési Terv (UMFT) tartalmazza. Az UMFT jelentős hangsúlyt fektet a tevékenységek koncentrációját és a gazdaság szereplőinek aktív együttműködését elősegítő projektek támogatására,

mint korunk gazdasági fejlődésének erősödését beindító alapok létrehozására.

A klaszter egymással megfelelő keretek között és bizonyos határokig együttműködni kész vállalkozási csoportok, melyek fejlődési stádiumok tekintetében induló, fejlődő vagy akkreditált innovációs klaszterek lehetnek

A klaszterek résztvevői egymásnak általában nem közvetlen versenytársai, megosztják egymás között a rendelkezésre álló inputokat. A folyamatos innováció érdekében a kutatás-fejlesztés területén megvalósuló együttműködés közös alaptechnológiára épül. Az egymással szorosan együttműködő, egy-egy részfeladatra specializálódott vállalkozásoknak hasonló a munkaerő képzettségére és az infrastruktúrával kapcsolatos elvárásuk, tevékenységükhöz hasonló és kiegészítő információkra van szükségük. A közös cél a szinergia hatások és új lehetséges kombinációk keresése.

A klaszter a fejlesztések során elsősorban a régióban, térségben meglévő belső, endogén erőforrások mobilizálására koncentrál, de nem zárja ki a térségen kívüli erőforrások bevonását sem.

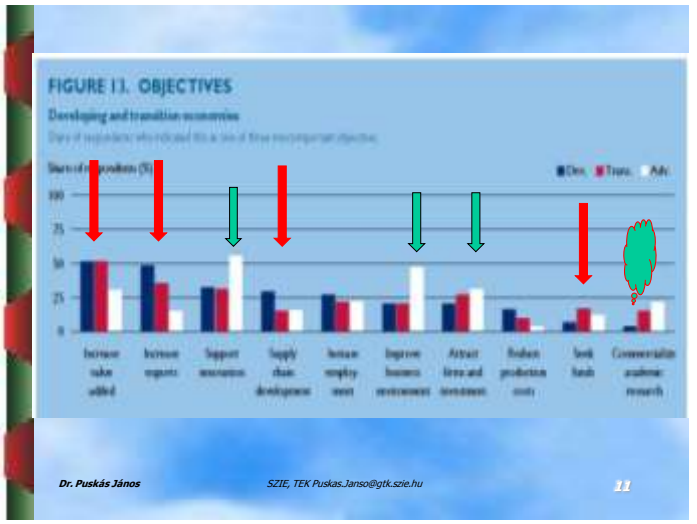
A klaszter orientált fejlesztési politika sikerességének, valamint a klaszterizációs folyamatok eredményességének számos hátráltató, akadályozó tényezője lehet, különösen a perifériku térségekben. Jelentős problémához vezethet a fizikai infrastruktúrák hiányossága. A sikeres klaszterizációs folyamatokhoz a közlekedési és kommunikációs infrastruktúra, a megfelelő logisztika nélkülözhetetlen.

Klaszterek csak klaszter alapú gazdaságpolitika esetén tudnak megerősödni. A klaszter alapú regionális gazdaságfejlesztési stratégia lényege, hogy klaszter specifikus fejlesztéseket kell támogatni, amelyek a régió klasztereinek versenyelőnyeit megerősítik, hiszen regionális szinten a versenyelőnyt csak ezekkel lehetséges támogatni.

A klaszterek kialakulásához a vállalkozásoknak kell kezdeményezniük az együttműködés előnyeit felismerve, amikor készek kapcsolatok kiépítésére. Amikor az együttműködések kialakultak, a vállalati hálózatok létrejöttek (azaz kiformálódtak az embrionális klaszterek), csak ezt követően lehet „kívülről", kormányzati intézmények vagy fejlesztési ügynökségek (brókerek) segítségével támogatni és felgyorsítani a klaszterek megerősödését, melynek legfontosabb eszközei az együttműködések támogatása, a hálózatosodás segítése, valamint a vállalkozások szükségletein alapuló helyi intézményhálózat és szolgáltatások fejlesztése (Lengyel-Grosz 2003).

Legalább ilyen fontos még az együttműködés elengedhetetlen előfeltétele a nagyfokú bizalom. Ezért a meggyőzésnek, az együttműködési készség és hajlandóság fejlesztésének és a bizalom elmélyítésének különösen fontos szerepe van.

2. ábra

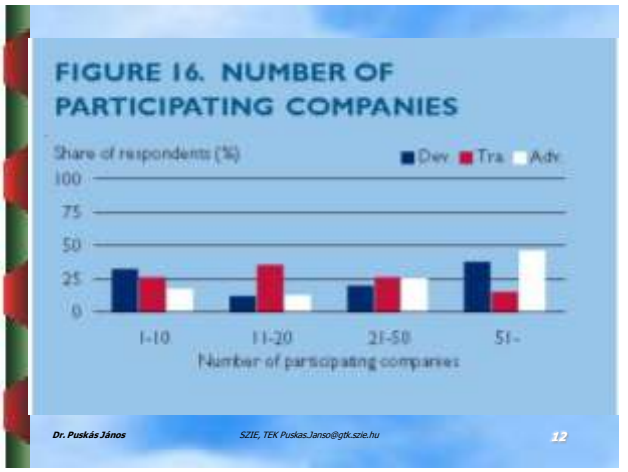


(Ketels, Lindqvist, & Sölvell, 2006)

A legutóbbi vizsgálatok szerint, mely összehasonlítja a klaszterizációs folyamatokat a fejlődő, átalakuló és fejlett országok esetében a fókuszpontok ország-csoportonként eltérőek. A fejlett országbeli klaszterek az innováció támogatását, az üzleti környezet megerősödését, befektetni szándékozók vonzását és az akadémiai kutatási eredmények piacosítását várják a klasztertől. A fejlődő és az átalakuló gazdasággal rendelkező országok klaszterei ezzel szemben a hozzáadott érték növekedését, az export bővülését forrás szerzést és az értékesítési lánc fejlődését remélik a klaszterektől.

Jelentősek a különbségek a klaszterek nyújtotta kereteket igénybe vevő vállalkozások számának tekintetében is. Fejlett gazdaságokban egy-egy klaszter tagjainak száma az esetek többségében eléri, illetve meghaladja az 50-et, miközben átmeneti gazdaságoknál a jellemző 10-20 tag, a fejlődő országok estében pedig a 10 alatti és 50 feletti szám jellemző a klaszterek többségére

3. ábra



(Ketels, Lindqvist, & Sölvell, 2006)

A "Klaszter menedzsment szervezetek létrehozása, megerősítése (DAOP-2008-1.2.1)" című pályázati felhívásra indult el a Békés-megyei klaszterizáció új hulláma. A korábbi klaszterek Magyarországon különböző, lényegében saját stratégia mentén szerveződtek. A Szent István Egyetem Tessedik Sámuel Egyetemi Központ közreműködésével, szakmai támogatásával ***projekt értelmezés, projekt koncepció kialakítása, projekt írás/szerkesztés*** a következő projekteknél jelentek meg:

1. **Egészségturizmus - Békéscsaba** (nyertes)
2. **Sárréti Metál klaszter - Sárrét** (nyertes)
3. **Hungarikum Élelmiszeripari és Italgyártó klaszter - Szarvas** (nyertes)
4. **Dél-Alföldi Regionális Élelmiszer-lánc biztonsági klaszter - Békéscsaba** (nyertes)
5. **Dél-Alföldi Regionális Logisztikai klaszter – Békéscsaba** (nyertes)
6. Kertészeti klaszter - Medgyesbodzás
7. Informatikai klaszter - Békéscsaba
8. Gyorséttermek - Klaszter - Orosháza
9. Termál klaszter - Gyula
10. Környezetgazdálkodás- Alternatív energia klaszter - Szeged

A térség gazdasági fejlődésének, felemelkedésének alapvető feltétele a vállalkozások, az önkormányzatok és felsőoktatási intézmények szoros, egymáshoz kapcsolódó, egymásra épülő együttműködése a gyors

technológiai transzfer megvalósulása és kedvező szabályozási és piaci környezet alakítása. A Szent István Egyetem az oktatás mellet a szaktanácsadás és konzorcionális közös projektek vonatkozásában is kiemelkedő szerepet kíván vállalni a térség felemelkedéséért.

Felhasznált és ajánlott irodalom

- Lengyel I.–Grosz A. (2003) Lokális *hálózati gazdaság: regionális és iparági klaszterek*. Kézirat, MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet–SZTE GTK Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Győr-Szeged. p. 35.
- Porter, M. E. (2000a) Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. – *Economic Development Quarterly. 14. No. 1.* 15-34.
- Sölvell Ö.–Lindqvist G.–Ketels C. (2003) The Cluster Initiative Greenbook. Ivory Tower AB, Stockholm.

DORINA ARDELEAN, LADISLAU KLEIN, ANDREI ANGHELINA, DANIELA POPA

FEMEIA ÎN PIAȚA MUNCII DIN ROMÂNIA ÎN PERIOADĂ DE CRIZĂ

Abstract

Woman on the Labour Market in Romania in Crisis Time

National strategy for labour market occupancy (2007-2008) has been elaborated as a frame document to identify the major problems of labour market and the national policies regarding occupation in time of crisis. In circumstances of increasing unemployment, women are more affected than men. Also more then 78% of the women employed in health services and in education have very low paid jobs. Such way women are the first who suffer the effect of crisis. Along with questions as insufficient fiscal stimulation, and problems in school mechanisms, one of the major problems of labour market in Romania is the high level of long-term unemployment and, inside it youth and women unemployment.

Keywords: labor market, women, unemployment.

1. Introducere

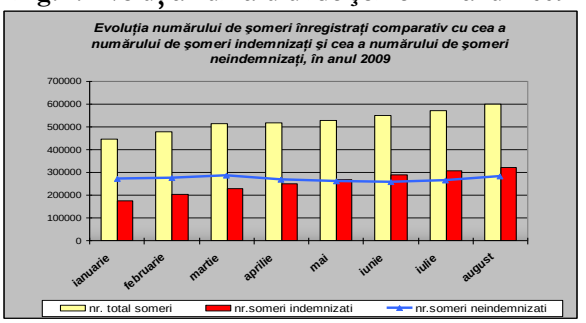
a. Situația femeii pe piața muncii din România

Ponderea femeilor în populația totală a României este de 51,2%, ponderea femeilor în populația totală activă 47, 6 %, iar ponderea femeilor şomere în total şomeri în luna februarie 2007 40,7%. Rata şomajului înregistrat în luna februarie 2007 a fost de 5,2% în raport cu populația activă civilă totală (6,2% în luna februarie 2006). Rata şomajului înregistrat la sfârşitul lunii august 2009, la nivel național a fost de 6,6%, mai mare cu 2,7puncte procentuale decât cea din luna august a anului 2008 şi cu 0,3pp față de cea din luna iulie a anului 2009. Numărul total de şomeri corespunzător lunii august, de 601.673 persoane, a crescut cu 29.111 persoane față de cel din luna anterioară şi cu 256.163 persoane față de luna august a anului 2008. Rata şomajului pentru femei a fost cu 1,3 puncte procentuale mai mică decât cea înregistrată pentru bărbați (4,5% față de 5,8%). Referitor la şomajul înregistrat pe sexe, în luna august 2009, comparativ cu luna precedentă, rata şomajului masculin, de 6,9%, a crescut cu 0,3 puncte

procentuale, iar rata şomajului feminin, de 6,3%, a crescut cu 0,4 puncte procentuale.

Datele statistice indică un număr mai redus al femeilor şomere decât al bărbaţilor şomeri, dar şi o fluctuaţie mai mică, pe parcursul anilor. Se observă că evoluţia participării femeilor în cadrul populaţiei active a fost pozitivă, rata şomajului fiind în descreştere uşoară. Rata şomajului la femei este mai mică decât la bărbaţi, evoluţia sa fiind mai puţin fluctuantă în comparaţie cu evoluţia ratei şomajului la bărbaţi, menţinându-se în jurul valorii de 4,6% în ultimul trimestru al anului trecut. Aceleaşi particularităţi prezintă şi numărul şomerilor în anul 2008 numărul femeilor şomere este mai mic decât al bărbaţilor şomeri şi se menţine în jurul valorii de 200 mii persoane, în comparaţie cu fluctuaţia mai puternică la bărbaţii şomeri.

Fig. 1. Evoluţia numărului de şomeri în anul 2009



Sursa: www.insse.ro

Ca urmare a crizei economice se constată o creştere accentuată a numărului de şomeri înregistraţi datorată mai ales numărului de persoane înregistrate ca şomeri indemnizaţi. Creşterea numărului de şomeri se explică şi prin înscrierea, ca persoane în căutarea unui loc de muncă, a absolvenţilor de învăţământ ai promoţiei 2009.

Dupa cum se observă din tabelul 1, exista judeţe în care rata somajului este mai mare decât rata pe ţară (Mehedinţi, Alba, Vaslui, Dolj, Gorj, Galaţi, Hunedoara) şi judeţe în care rata şomajului este sensibil mai mică decât media pe ţară (Ilfov, Bucureşti, Timiş, Bihor, Arad, Botoşani, Cluj, Constanţa). De asemenea putem observa din acelaşi tabel că rata şomajului feminin este în general mai mică decât rata medie a şomajului cu unele excepţii (Braşov, Hunedoara, Ilfov, Prahova, Timiş, Vâlcea).

În România**,** dintr-o sută tineri manageri de top sunt doar 17 femei, această pondere fiind suficient de redusă. Tot sub un procent

de 20% sunt şi femeile politician. Din păcate primele care sunt schimbate din postura de ministru au fost tot femei (Monica Macovei, Mona Muscă, Monica Ritzi etc.).

b. Situaţia femeii pe piaţa muncii din Europa

Barierele impuse femeii în ocuparea unui loc de muncă n-au dispărut, întrucât majoritatea femeilor sunt încă angajate la un nivel mediu, cu un program de muncă redus, iar creşterea proporţiei femeilor în viaţa profesională nu s-a produs nici în domeniul industrial sau management, posturi considerate, de obicei, apanajul bărbaţilor. Cea mai mare creştere a numărului de femei angajate în statele Uniunii Europene a fost în cadrul posturilor birocratice sau în domeniul prestării serviciilor, în special în domeniul învăţământului. În1991, peste 75% dintre femei erau angajate în domeniul serviciilor (sănătate, educaţie, distribuţie de alimente şi servicii), comparativ cu doar 20% angajate în domeniul producţie (textil, îmbrăcăminte)

Tab. 1

Numărul total de şomeri înregistraţi şi rata şomajului pe ţară şi pe judeţe, în România, la data de 31.08.2009

JUDEŢUL	Numărul total şomeri	din care femei	Nr. total şomeri indemnizaţi	Nr. total şomeri neindemnizaţi	Total şomeri din sector privat	Rata şomaj (%)	Rata şomaj femeiasc (%)
ALBA	19748	8942	13347	6401	19282	10.7	10.2
ARAD	12718	5990	8521	4197	11773	5.9	5.9
ARGEŞ	22315	10449	14602	7713	14128	8.2	8.1
BACĂU	19801	7953	10523	9278	7171	8.4	7.8
BIHOR	13604	6132	7326	6278	7491	4.8	4.5
BISTRIŢA	8498	3832	6939	1519	8276	6.5	6.4
BOTOŞANI	9229	3318	4708	4520	8938	5.8	4.4
BRAŞOV	18701	8959	10883	7718	17687	7.5	6.0
BRAILA	8865	3470	3521	5342	9472	6.4	5.5
BUCUREŞTI	20356	10789	13916	6440	19163	3.9	2.1
BUZĂU	15111	6713	6294	8817	12641	7.8	7.5
CARAŞ SEVERIN	11815	5265	6507	5506	11314	9.0	8.6
CĂLĂRAŞI	7303	3000	2787	4516	3921	6.9	5.7
CLUJ	18425	8847	11563	6862	17872	5.4	5.7
CONSTANŢA	13433	6551	7506	5927	10749	4.5	4.8
COVASNA	9177	3934	3825	5352	8847	9.7	8.9
DÂMBOVIŢA	14678	6097	6211	8467	12452	6.9	6.5
DOLJ	30047	12803	10460	19587	26257	10.5	9.6
GALAŢI	21848	9103	8474	13374	11833	10.0	9.4
GIURGIU	6213	2764	2899	3314	5675	6.8	6.2
GORJ	15909	6491	9371	6238	13039	9.4	9.5
HARGHITA	12862	5497	7807	4655	12231	8.9	8.2
HUNEDOARA	19169	9430	12805	6764	18498	9.1	9.6
IALOMIŢA	10290	4401	4085	6205	9785	9.5	8.5
IAŞI	22011	8994	8347	13664	17168	7.0	6.1
ILFOV	2759	1374	2139	620	2721	1.8	2.0
MARAMUREŞ	11360	5022	6202	5158	11033	5.5	5.2
MEHEDINŢI	14957	6570	4776	10161	11203	12.1	11.0
MUREŞ	16080	7092	8301	7779	15581	6.5	6.3
NEAMŢ	15801	5750	6995	8808	5756	6.8	6.1
OLT	13271	4990	6535	6736	11246	7.3	5.8
PRAHOVA	23308	10480	16555	6750	19654	7.4	7.5
SATU MARE	8104	3613	4645	3459	6163	5.2	4.8
SĂLAJ	9500	4102	5454	4046	8980	8.9	8.2
SIBIU	13137	5842	8834	4303	12599	7.1	6.8
SUCEAVA	14683	7127	8992	7491	14683	6.6	5.9
TELEORMAN	17702	6856	6339	11233	1821	10.1	8.2
TIMIŞ	12906	6607	10411	2495	12195	3.8	4.2
TULCEA	6306	3048	3587	2719	5550	6.9	6.8
VASLUI	20136	8068	8716	11413	18040	12.5	10.1
VÂLCEA	12740	5822	8057	4683	11143	7.1	7.2
VRANCEA	9341	3858	3642	5899	9365	6.5	5.1
TOTAL	601,673	265,949	321,294	280,379	483,496	6.6	6.3

Sursa: www.anofm.ro

În statele Uniunii Europene 28% dintre femeile angajate nu lucrează cu normă întreagă, în comparaţie cu cei 4% bărbaţi care procedează aşa. Acest lucru este explicat de problema echilibrării muncii cu creşterea copiilor şi cu responsabilităţile familiale, dar şi de natura mediocră a posturilor oferite femeilor, văzute mai degrabă ca simple slujbe şi nu ca oportunităţi de realizare profesională. Munca cu normă redusă înlătura perspectivele unei cariere. Acest tip de muncă este specific nivelurilor inferioare ale firmelor şi nu presupune avansări în funcţie.

Se estimează că femeile ocupă mai puţin de 5% din poziţiile superioare de management şi că acest procent ar fi de 8% în Grecia şi de 2% în Marea Britanie. Având în vedere toate nivelurile managementului, cel mai mare număr de femei manager este în Marea Britanie (25%), apoi Franţa cu 25% şi Irlanda cu 17,4%.

În Germania, statisticile arată că aici există în mare măsură o scindare a meseriilor în funcţie de sex. Astfel, în fosta Germanie de Vest 23,3% dintre managerii ce acţionează în sectorul public sunt femei, în comparaţie cu doar 5,9% în sectorul privat.

În Franţa, numărul femeilor angajate în management este cel mai ridicat din Europa, dar în realitate aceasta nu constituie o adevărată realizare, deoarece progresul în management s-a limitat doar la poziţii medii. Domeniile în care femeile se află încă în majoritate sunt: administraţia (la nivel inferior), domeniul social, sănătate, învăţământ primar. În Franţa facilităţile de îngrijire a copiilor sunt cele mai progresiste din Europa, prin dezvoltarea grădiniţelor pentru copii de peste 3 ani, fapt ce explică motivele pentru care aici munca cu program redus este mai puţin utilizată.

S-ar putea afirma că în ţările scandinave managerii femei au mai mult succes, deoarece politicile familiale şi programele pentru posibilităţi sunt egale sunt puternic susţinute de legislaţie. Totuşi, nici în aceste ţări numărul femeilor în management nu este mai mare decât în celelalte ţări europene. În Danemarca, se estimează că 10% din poziţiile medii de management, în sectorul public şi privat, sunt deţinute de femei. În Finlanda, în 1990, procentul este ceva mai mare: 21% dintre poziţiile executive şi cele superioare erau ocupate de femei. Totuşi, managerii femei sunt concentraţi în domeniul bancar şi sectorul public, continuând a fi slab reprezentate în sectorul privat.

În Europa sudică, deşi femeile nu au avut, în mod tradiţional o orientare către o carieră profesională, în prezent numărul femeilor angajate este în continuă creştere. În Italia şi Spania, în special femeile

mai tinere par a avea o atitudine diferită faţă de muncă, îmbrăţişând cariera de manager. Totuşi numărul lor rămâne scăzut: în Spania, 5% din slujbele din managementul privat sunt ocupate de femei, iar în Italia, femeile ocupă 3% din poziţiile superioare de management. Ca peste tot în Europa, femeile din sud tind să se concentreze în posturi din sectorul serviciilor şi din sectorul public.

2. Material şi metodă

a. Plata în mod egal

Cauzele diferenţei de remunerare între femei şi bărbaţi sunt complexe şi adesea interdependente:

- Discriminarea directă
- Subevaluarea muncii femeilor
- Segregarea pe piaţa muncii
- Tradiţiile şi stereotipurile
- Lipsa de conciliere a vieţii profesionale şi a vieţii private

În temeiul dreptului comunitar, discriminarea femeilor la locul de muncă şi în ceea ce priveşte remunerarea acestora este ilegală:

- Remunerarea egală pentru o muncă de valoare egală reprezintă unul din principiile fundamentale ale Uniunii Europene.
- În conformitate cu articolul 141 din Tratat trebuie asigurată o remunerare egală pentru o muncă de valoare egală.
- Directiva 75/117stipulează că principiul egalităţii de remunerare constă în eliminarea oricărei discriminări bazate pe criterii de sex pentru aceeaşi muncă prestată sau pentru o muncă de valoare egală, în ceea ce priveşte ansamblul elementelor şi condiţiilor de remunerare. În special, în cazul în care se utilizează un sistem de clasificare a locurilor de muncă în vederea determinării remunerării, acesta trebuie să se bazeze pe aceleaşi criterii atât pentru bărbaţi, cât şi pentru femei şi să fie întocmit astfel încât să se excludă orice discriminare bazată pe criterii de sex.
- Directiva 2002 privind egalitatea de tratament în ceea ce priveşte accesul la încadrarea în muncă, la formarea şi promovarea profesională, precum şi condiţiile de muncă se aplică şi în cazul remunerării şi le impune statelor membre să stabilească organisme de promovare a egalităţii în vederea susţinerii egalităţii de tratament.

- Aceste directive au fost incorporate într-o singură directivă – Directiva 2006/54 (Directiva reformată) privind egalitatea de şanse şi egalitatea de tratament între femei şi bărbaţi în materie de încadrare în muncă şi de muncă.

Eliminarea diferenţei de remunerare între femei şi bărbaţi reprezintă o prioritate stabilită de către Comisia Europeană prin:

- Foaia de parcurs pentru egalitatea de şanse între femei şi bărbaţi (2006-2010).
- Comunicarea privind combaterea diferenţei de remunerare între femei şi bărbaţi (2007).

În plus, aceasta reprezintă o prioritate pentru:

- Parlamentul European, în special prin recenta Rezoluție privind combaterea diferenţei de remunerare între femei şi bărbaţi (2008).
- Pactul european pentru egalitatea între femei şi bărbaţi asupra căruia au convenit liderii UE (2006).
- Cadrul de acțiuni pentru egalitatea între femei şi bărbaţi adoptat de către partenerii sociali europeni (2005). Cel de al treilea raport de monitorizare, adoptat în 2008, evidenţiază un număr mare de acțiuni la nivel național.Femeile organizate în diferite organizaţii nonguvernamentale (NGO) luptă, prin formele specifice, împotriva acestor discriminări.De exemplu în cadrul BPW(Bussiness Profesional Women) s-a instituit acţiunea denumită Equal Pay Day cu diferite mitinguri, intervenţii la Organisme internaţionale sau locale, conştientizarea tinerelor pentru interviuri pentru a obține plată egală la muncă egală.

Femeilor din Europa nu li s-a asigurat accesul la posturi superioare şi nici o plată egală cu ce a bărbaţilor. În Marea Britanie, femeilor le revine 75% din câştigul săptămânal total al bărbaţilor, situaţie identică în statele Uniunii Europene. Muncitorii care activează în domeniile de producţie câştigă pe oră cu 25% mai mult decât femeile. În Danemarca şi Italia diferențele sunt ceva mai mici, femeile fiind plătite cu 85% din salariul bărbaţilor.

Femeile din management sunt plătite şi ele mai puţin decât partenerii lor. De exemplu, în Marea Britanie, cea mai bine plătită femeie câştigă cu aproximativ 30% mai puţin decât cel mai bine plătit bărbat. La fel se întâmplă şi în managementul francez. În Olanda, diferența este de 40%. În Germania, în timp ce femeile

câştigă cu o treime mai puţin decât bărbaţii, diferenţele existente în management sunt mai mici, femeile fiind plătite cu aproximativ 20% mai puţin decât colegii lor de sex opus.

În România femeile primesc un salariu cu 20% mai mic decât cel al bărbaţilor pentru acelaşi tip de activităţi.

b. Accesul pe piața muncii

0,6% dintre femeile din România sunt patroanele propriilor afaceri, iar 10% lucrează pe cont propriu. Femeile cu copii mici şi femeile peste 50 de ani întâmpină mari probleme în a-şi găsi un loc de muncă.

În conformitate cu anumite sondaje, bărbaţii au mai puţine responsabilităţi familiare decât femeile, promovarea femeilor se face într-un ritm mai lent decât cea a bărbaţilor, dar bărbaţii lucrează mai multe ore peste program decât femeile.

Au fost introduse noi reguli pentru angajatori, aceştia trebuie să introducă în regulamentele interne sancţiuni pentru angajaţii care încalcă demnitatea personală a altor angajaţi.

c. Măsuri legislative pentru uşurarea accesului femeilor pe piața muncii

Pentru stabilirea drepturilor pe care le au femeile pe piata muncii ne-am raportat la următorul cadru legislativ din România:

- Legea nr. 202 din 19 aprilie 2002 privind egalitatea de şanse între femei şi bărbaţi;
- Legea nr. 53 din 24 ianuarie 2003. Codul Muncii;
- Legea nr. 19 din 27 martie 2000 privind sistemul public de pensii şi alte drepturi de asigurări sociale.

d. Probleme privind aplicarea măsurilor legislative privind munca femeilor
**Concediul de maternitate şi cel pentru creşterea copilului*

Legea privind sistemul public de pensii şi alte drepturi de asigurări sociale stipulează dreptul la concediul de sarcină şi lăuzie pentru o perioadă de 126 zile calendaristice, perioadă în care se primeşte indemnizaţia de maternitate. Tot prin această lege se stabileşte dreptul la concediu şi indemnizaţie pentru creşterea copilului până ce acesta atinge vârsta de doi ani. Ambele indemnizaţii sunt suportate integral din bugetul asigurărilor sociale de stat.

Codul Muncii precizează (art. 60) că nu se poate dispune concedierea pe durata în care femeia salariată este gravidă, pe durata

concediului de maternitate sau pe durata concediului pentru creşterea copilului în vârstă de până la 2 ani.

Legat tot de aspecte de maternitate se impune referirea la Legea privind egalitatea de şanse între bărbaţi şi femei care defineşte termenul de discriminare directă (art. 4) incluzând aici diferența de tratament a unei persoane în defavoarea acesteia datorită gravidității, naşterii, maternității. În mod particular, la art. 9, se specifică faptul că maternitatea nu poate constitui un motiv de discriminare pentru selecția candidatelor şi se interzice solicitarea prezentării unui test de graviditate în vederea angajării12.

Cu toate acestea, drepturile prevăzute de lege suferă o aplicare deficitară**,** femeile fiind în continuare discriminate direct datorită gravidității şi maternității. Drepturile aduse în discuție se acordă, dar pentru o perioadă mult mai scurtă decât cea cuvenită, unele femei evocând rațiunile economice pentru care îşi pot dori să se întoarcă mai devreme din concediul de îngrijire a copilului.

O altă practică de discriminare directă la angajare este aceea în care angajatorul solicită declarații scrise, uneori clauze contractuale, prin care se asigură că viitoarea angajată nu intenționează să aibă copii.

Faptul că pe perioada concediului de îngrijire a copilului salariatul nu beneficiază de indexări salariale sau alte drepturi băneşti constituie, pentru femei un argument suficient de puternic pentru a decide întoarcerea la locul de muncă mai devreme. Un alt argument al întoarcerii benevole din concediul de îngrijire a copilului ar fi legat de modul în care persoana în cauză va stăpâni meseria la scurgerea perioadei de 2 ani, când probabil va fi nevoită să susțină şi un nou examen de atestare.

***Teama pierderii locului de muncă* este justificată atât contextual, cât şi legată de practica angajatorilor. In contextul schimbărilor sociale şi economice actuale, este de preferat ca o persoană să nu stea în afara câmpului muncii un timp îndelungat. O femeie plecată în concediu de maternitate sau de îngrijire a copilului nu poate avea siguranța că îşi va recăpăta vechea poziție la locul de muncă, întrucât persoana care o înlocuieşte poate fi mai eficientă sau pur şi simplu mai plăcută de angajator. Problema siguranței locului de muncă la întoarcerea din concediu poate fi discutată şi în contextul general al pieței muncii: lucrând în sectorul privat, nu există siguranța că firma la care lucrezi şi de la care ai intrat în concediu de îngrijire a copilului va mai exista peste 2 ani.

Practicile angajatorilor se pot manifesta după o perioadă mai lungă sau mai scurtă de timp de la întoarcerea la locul de muncă şi constau în:

- imputarea unor greşeli sau chiar a incompetenţei ceea ce echivalează cu posibilitatea angajatorului de a desface contractul de muncă;
- viaţa la locul de muncă devine brusc una insuportabilă astfel încât persoana îşi doreşte singură să plece.

Legea mai prevede şi posibilitatea ca tatăl să intre în concediu de îngrijire a copilului până ce acesta împlineşte vârsta de 2 ani.

****Hărţuirea sexuală* este definită în Legea privind egalitatea de şanse între bărbaţi şi femei şi este considerată discriminare pe criteriu de sex.

Prin hărţuire sexuală se întelege exercitarea unor presiuni de natură sexuală: cererea unor favoruri sexuale, formularea unor observaţii indecente, comiterea unor gesturi şi acţiuni supărătoare care persecută persoana cărora li se adresează. Aceste presiuni au loc, de obicei, într-un context de inegalitate de putere, exercitându-se la locul de muncă şi fiind asociată unui şantaj umilitor. Angajatorul are obligaţia să prevadă sancţiuni disciplinare în regulamentul de ordine interioară pentru astfel de cazuri. De asemenea are obligaţia să asigure informarea tuturor angajaţilor cu privire la interzicerea hărţuirii sexuale la locul de muncă şi trebuie să aplice imediat după sesizare sancţiunile disciplinare.

Conform declaraţiilor unui număr mare de respondente, angajatorii practică în mod frecvent hărţuirea sexuală. Dincolo de faptul că în general persoanele nu depun plângeri atunci când le este încălcat un drept, greutatea adunării probelor (ex.: martori) care l-ar putea incrimina pe angajator transformă hărţuirea sexuală într-o problemă acută. Opinia dominantă în legătură cu acest subiect este aceea că femeile tinere şi necăsătorite reprezintă categoria cea mai expusă riscului de hărţuire sexuală.

3. Rezultate şi concluzii

Deşi Constituţia are prevederi precise şi există o legislaţie bogată în domeniu, discriminarea femeii pe piaţa muncii este o realitate. Unul din fenomenele sociale legate de acestă dicriminare o constituie ponderea mai mare a şomerilor în rândul femeilor, fenomen care este intolerabil într-o societate democratică.

În condiţii de criză toate aceste aspecte se accentuează, cu atât mai mult cu cât un număr foarte mare de femei lucrează în sistemul

bugetar şi în domeniul serviciilor, domenii vizate de ultimele hotărâri ale Guvernului României privitor la noua grilă de salarizare în acest domeniu şi chiar de pierdere a posturilor al unui foarte mare număr de femei.

Összefoglaló

Nők a román munkaerő-piacon válság idején

A munkaerő foglalkoztatásának 2007-2008-ban kidolgozott nemzeti stratégiája azzal a céllal lett kidolgozva, hogy kimutassa a munkaerő piacának főbb problémáit és meghatározza a nemzeti munkaerőpolitikát a válság körülményei között. A stratégia figyelembe veszi, hogy a növekvő munkanélküliség erősebben érinti a nőket, mint a férfiakat. Továbbá, hogy az egészségügyben és a tanügyben foglalkoztatott nők 78%-a igen alacsony bérkategóriába tartoznak. Így a nők a válság első kárvallottjai. A szükségesnél kisebb pénzügyi támogatás, valamint az oktatási problémák mellett, a romániai munkaerőpiac egyik súlyos problémája a hosszantartó munkanélküliség magas rátája és ezen belül az ifjúsági és női munkanélküliség.

Kulcsszavak: munkaerő piac, nők, munkanélküliség.

Bibliografie

- Ardelean D., Klein L., Ardelean D., Les G., (2007), Managementul calităţii, asigurarea calităţii prin certificare şi standarde, Fascicula II, Editura Daya, Satu Mare
- Badrus Gh., Radaceanu E., (1999), Globalitate şi management, Editura All Beck, Bucuresti;
- Balaure V., (2002), Marketing, ediţia a II-a revăzuta şi adăugită, Editura Uranus, Bucuresti;
- Dănăiaţă I., Bibu N.A, Predişcan M., (2002), Management. Baze teoretice, Ed. Mirton, Timişoara;
- Kotler Ph., (1997), Managementul Marketingului, Ed. Teora;
- Lefter V., Manolescu A., Chivu I., *et all.,* (1999), Managementul resurselor umane. Studii de caz. Probleme. Teste, Ed. Economică, Bucureşti;
- Mathis R.L., Nica P.C., Rusu C., (1997), Managementul resurselor umane, Ed. Economică, Bucureşti;
- Nicolescu O., Verboncu I., (1997), Management, Ed. Economică, Bucureşti;
- Stanciu Şt., (2001), Managementul resurselor umane, Ed. SNSPA, Bucureşti;
- Vinnicombe S., Colwill N. L., (1998), Femeile în management, Ed. Teora, Bucureşti.
- www.anofm.ro
- www.cpe.ro
- www.insse.ro

MONIKA HUKKEĽOVÁ

THE REVISION OF THE LABOUR CODE AND ITS IMPACT ON LABOUR RELATIONS IN SMALL AND MEDIUM-SIZED COMPANIES IN SLOVAKIA

Abstract

The Labour Code presents the most important source of the labour law in the Slovak law structure. It is presented as prime law within the scope of labour legislation and modifies labour relations. In Slovakia we identified as a prime issue within the Labour Code its often revision. This issue is mainly related to small and medium-sized companies that do not have enough time to follow up individual amendments. That´s way it happens often in the practice that small or medium-sized company does not follow the rules in the labour sphere and evently often breaks these rules.

Keywords: labour legislation, labour relation, the Labour Code

Introduction

The labour legislation in sector of small and medium-sized companies is widespread and is related to various spheres. It is interesting to search these facts and transform them into the practice. The legislation, as it is, is complicated and its connection to economics is essential for all companies, weather are small, medium-sized or large. On the basis of theoretic analysis and detection of actual status of small and medium-sized companies as the labour legislation too, we consider as important to determine basic shortage areas in sector of small and medium-sized companies and its connections within the scope of legislation.

The basic labour rule in form a law is the Labour Code (Law No 348/2007). The labour relations are also regulated by other laws (approved mainly after November 1989). The Labour Code was approved in June 16th, 1965 and declared as the law No 65/1965 with legal efficiency from 1st of January 1966. Besides the fact that it eliminated till then elderliness and fractionalism of the labour rules, it became a legislative expression of the labour law as an independent legal sector. The Labour Code, its content and modification of individual labour institutes naturally responded to a period it came into

existence. The Labour Code was revised several times during its existence. The most important revision was perhaps the revision in December 1990 (the Law No 3/1991) which was a reaction on the socially political and economical changes that uprised after November 1989. Its main role was to create conditions for a transition from the centrally planned economy to the market economy in the labour relation sphere.

But for contemporary small and medium-sized companies is essential the last amendment of the Labour Code that took effect in 2007. This amendment caused several changes in the Labour Code that have positive but also negative effects to small and medium-sized companies. By a theoretical study of the Labour Code and a comparision with previous amendments we drew conclusion that the present Labour Code approached the Labour Code from the year 1993 when we were separated from the Czech republic and came to existence the independent Slovak republic and thereby independent laws within the republic too.

After theoretical reseach of this issue we tried to connect it with practice. In fact we focused on a reseach of the labour legislation and the labour relations in sector of small and medium-sized companies.

The survey was taken place in beginning of the year 2009 which was specific with transfering to the common european currency Euro, but behaviour of small and medium-sized companies was marked by financial crisis that hit Slovakia too. An experimental sample was created by 17 small and medium-sized companies from the Banska Bystrica region. The survey was realized through a list of questions that was brought forward to entrepreneurs.

By completing the questionnaire we respected the amendment of the Labour code that took effect in September 2007. The survey was oriented on the labour relation sphere where we focused how to close and terminate labour relation, on news in the Labour Code, on informedness of employees and limitations in labour relations. The survey and the experimental sample will be described in more detail in the following text of the report.

Character of the experimental sample

The survey has been realized on the sample of small and medium-sized companies in the Banska Bystrica region. The return of questionnaires was 94.44% it means that from 18 asked were 17 companies willing to fulfill the questionnaire. The high return of

questionnaires was secured by personal distribution. The last identification part of the questionnaire is focused on characterization of the experimental sample where we searched a number of employees, a line of business and as optional datas a sales amount in euros and a name of the company. Upon gathered information we can characterize the experimental sample.

Dividing of the experimental sample according to the number of employees is following: 58.8% of the companies had the number of employees up to 10 what we regard as micro company, 35.5% of the companies pointed the number of employees within the range from 10 to 49 employees what is a small company. Medium-sized companies (number of employees from 50 to 249) we had only one in the experimental sample (5.9%). The sales amount in euros was an optional information that was not answered by 35.5% of respondents. One company (5.9%) pointed sales up to 5,990€ and equally 29.4% of the companies presented their sales in the range from 6,000€ to 149,000€ and sales 150,000€ and more. For purpose of a PhD thesis we insist on dividing of companies upon number of employees and the sales amount is not so important for us therefore we regard the number of employees by integrating companies into individual categories.

Also name of company was an optional information in the questionnaire and only 17.6% companies have mentioned it. The most companies wanted to stay unknown. For purpose of this work it is sufficient to divide companies according to line of business where we efforted to address companies from various sections and therefore the experimental sample is so varied. The experimental sample is composed of companies with following lines of businesses: services – healthy lifestyle, advertising, publicity services, financial services, funeral services, betting agency, administration, private security service, medical activity, pneumatic service, waste processing – plastic, road and building machines – sale and service, agricultural machines – sale and service, producing sector – machine industry, production of building materials, sale of ovens and fire-places. One respondent decided not to answer to this question being afraid of losing his anonymity.

Survey in labour legislation and labour relation sphere

In the Banska Bystrica region 58.9% of small and medium-sized companies prefer to close the labour contract with employees on a certain period of time and the rest – 41.1% of small and medium-sized

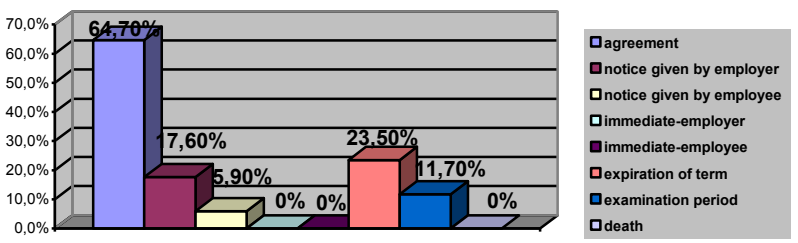
companies prefer to close the labour contract on a permanent period of time. In this case 23.5% of the companies are breaking the law because they confess they close contracts for three and more years instead of maximum three years according to the law by the contracts made on a certain period of time. This has been done by 17.6% respondents.

29.4% respondents made contracts for one year or till one year. None small or medium-sized company closed the contract for two years.

The searching of forms how to quit the labour relation led to interesting information. Two micro companies used a combination of two forms of termination which is a termination by an agreement and a termination by giving employee´s notice. The reason was that in these two companies an employee gave a notice first but later these labour relations were terminated by agreements. As the law separates two forms of termination the companies did not know which form to point. In this case the survey proved that only one possibility is not always enough. Especially for the practice is more favourable to use more possibilities or options.

The sector of small and medium-sized companies prefer to terminate the labour relation by an agreement what is obvious from collected datas by 64.7% of the companies. Not a single respondent mentioned an immediate termination of labour relation whether from employee´s or employer´s side what is shown on the following chart.

Chart No.1 Termination of labour relation



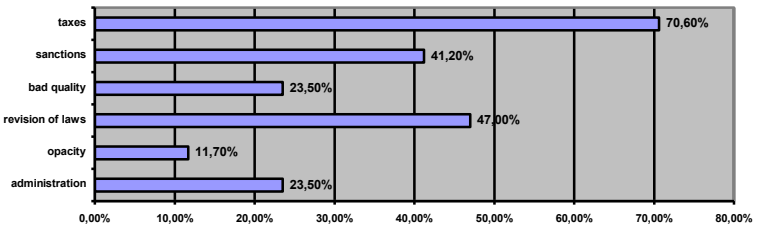
Source: own presentation

In the questionnaire we focused on two innovations in the Labour Code which is telework and home work. Mostly small and medium-sized enterpreneurs did not know what it means and there are some which do not use such forms of work. We found out that only one company uses home work and also one company uses telework.

Telework was pointed in a company that is oriented on sale and service of road and engineering machines and home work was done in a micro company that is oriented on administration activity. It follows that also micro companies are interested in labour relation legislation and follow its revisions. For small and medium-sized companies is essential to dispose with new and relevant information regarding their environment, own company but also regarding employees. Equally is necessary to provide enough information for employees that refer to their performance at work. Information can be presented by employer to employees by various ways and forms. In this survey we focused on information that should be available to employees according to the law. Primarily there are basic information about work that should be embodied in Working regulations and every employee should be informed with Working regulations by turn-out. But there is a question whether companies have any Working regulations at all. Till 88.2% companies have finished Working regulations in printed form. Two companies pointed that they do not have finished Working regulations but instead unwritten regulations which are told to employees by turn-out. Equally we oriented on information that should be made available to employees according to the law. There are information about company run, where we expected, even though it is an obligation according to the law, companies do not provide such information to their employees. But upon the survey we found that absolute majority (64.7%) of small and medium-sized companies provide such information to their employees. But these information are not routinely available and are provided only in harmony with the law about protection of personal datas and protection of service (company) confidence. Following this fact we may state that our assumption was confirmed just partially, because 35.3% of the companies do not provide information about company run and it comes to this that majority of the companies do provide them.

We have also found surprising results by searching of shortage areas in labour relations. The question had several options to answer and 58.8% of respondents used it. We have defined six basic problems in labour relations where we included administration severity, law opacity, often revisions of the laws, laws with bad quality, sanctions for unintentional breaking of regulations and high tax charging.

Chart No.2 Problems in labour relations



Source: own presentation

Almost 71% of small and medium-sized companies in the Banska Bystrica region pointed that the biggest problem is high tax charging. The second biggest problem is often revision of laws and sanctions for unintentional breaking of regulations. These investigations proved our expectations about often revisions of laws when small and medium-sized companies do not keep after to register changes in laws, do not have enough time and space to search them and consequently are validated for unintentional breaking of regulations. These two last mentioned problems are close-knit what is proved by respondent´s answers.

Epiloque

With this survey we tried to find out wheater small and medium-sized companies follow up revision of the Labour code as the prime law within the scope of labour relations. We found out that absolute majority of small and medium-sized companies respect and know the law, but there are also companies that break the law.

At the same time we drew conclusion that labour legislation of small and medium-sized companies was made with opacity and many companies do not keep after to exercise and follow up permanently revised legislation or they adapt it in their favour.

NAGY RÓZSA

A VILÁGGAZDASÁGI VÁLSÁG ÉS HATÁSA A MAGYAR GAZDASÁGRA

Bevezetés

2008 őszén az egész világra kiterjedő válsággal szembesültünk. A hitelválságként indult globális gazdasági krízis már 2008. utolsó negyedévében éreztette hatását, de az igazi mélyrepülés 2009-ben kezdődött. Ha minden igaz, a válság egy éves évfordulójára már túl vagyunk a nehezén. 2008 őszén a költségvetést több alkalommal is át kellett dolgozni. Szinte elképzelhetetlennek tűnt, hogy a magyar GDP akár 3%-kal is csökkenhet. Ezzel szemben az idei év első két negyedévében 6,7, majd 7,4%-kal esett a gazdaság, amely a két negyedévet illetően 7,2%-os hanyatlást jelent[1]. Ha mindehhez hozzátesszük, hogy már 2007-ben is a GDP lassuló növekedését figyelhettük meg – a volumenindexe mindössze 1%-os növekedést mutatott[2] - különösen fájó jelenségekkel kell szembenéznünk. A mélyrepülésben az ipari termelés állt az élen, amely 2009 januárjában több mint 20, februárban 31%-kal maradt el az egy évvel korábbitól[3].

1. Mi okozta a világgazdasági válságot?

A válság közvetlen **kiváltó oka** az Egyesült Államokból kiinduló **másodlagos jelzálogpiaci hitelválság**. Az USA-ban az utóbbi években teljesen megszokottá vált, hogy a lakosság a lakás mellett minden nagy értékű fogyasztási cikket hitelből vásárol. Általánossá vált, hogy a fizetésképtelennek mondható személyek is hitelt kaphattak. Ezeket a hiteleket másodlagosnak, azaz subprime hiteleknek nevezzük. Ezek fedezeteként legtöbbször a vásárolt ingatlan állt, ezt nevezzük jelzáloghitelnek. Ha az adós fizetésképtelenné vált, a bank elárverezte az ingatlant és annak árából törlesztett. 2000. és 2006. között az amerikai házak értéke megkétszereződött, ami biztosítani látszott a felvett hitelek fedezetét[4]. Amíg a kedvező gazdasági folyamatok tartottak és az ingatlanárak emelkedtek, a rendszer működőképes volt. 2006. azonban

[1] KSH 2009. augusztus 13-i közzététel

[2] KSH Statisztika adattáblák: A bruttó hazai termék (GDP) értéke és volumenindexei (1991-)

[3] KSH Statisztikai adattáblák

[4] http://en.wikipedia.org/wiki/subprime_mortage_crisis

fordulópont volt. A subprime jelzáloghitelek sorozatosan bedőltek. A bankok kilakoltatták az embereket. Az árverezés alatt álló ingatlanok száma folyamatosan nőtt, miközben piaci értékük csökkent. A házárak drasztikus csökkenése miatt az ingatlanok többé már nem fedezték a hiteleket. A bankok nagy mennyiségű eladhatatlan ingatlanhoz jutottak és egyben hihetetlenül magas pénzügyi hiányra tettek szert. A felvázolt folyamatot az is erősítette, hogy sokan spekulációs célból vásároltak ingatlanokat. Az ingatlanárak zuhanásakor a spekulánsok túl akartak adni ingatlanaikon, ezzel növelték a kínálatot, amelynek következménye a további árcsökkenés. A másodlagos jelzálogpiaci válság kialakulásának hátterében egy alapvetően optimista légkör állt. A világgazdaság viszonylag egyenletesen fejlődött. A bankok igyekeztek egyre nagyobb összegeket hitelezni, abban a reményben, hogy így profitjuk is nő. A hitelezési verseny következtében egyre nagyobb kockázatú hiteleket is folyósítottak komoly hitelminősítés nélkül. A bankok bíztak a folyamatos gazdasági növekedésben, így biztosítottnak érezték hiteleik visszafizetését.

A világválságnak azonban **közvetett okai** is voltak (vannak). A pénzintézetek mellett az **államok felelőssége** is felvetődik. A kibontakozó válság hatására újra előtérbe került a hosszú múltra visszatekintő neoklasszikus, illetve keynesiánus közgazdasági irányzatok közti vita: vajon káros-e, vagy éppen elengedhetetlenül szükséges-e az állam beavatkozása a piaci folyamatokba. Ma úgy tűnik, az állami szabályozás nélkülözhetetlen ahhoz, hogy a bankok profitközpontúságát ellensúlyozni lehessen. Úgy tűnik, a politikai elit is afelé mozdul el, hogy a válság megoldásának érdekében beavatkozzon a piaci mechanizmusokba, megsegítse a bajba jutott pénzügyi szférát, valami biztonságot garantáljon a kisembereknek és megsegítse a válság által különösen érintett iparágakat.

A kialakult helyzetért felelőssé tehetőek-e az egyének, akik helyzetük javításáért – például hogy lakáshoz jussanak – hiteleket vettek fel? Részben igen, többségük megelégedhetett volna szerényebb hitelfelvétellel jobban mérlegelhette volna lehetőségeit, könnyebben elkerülhette volna, hogy mindent elveszítsen. Nagyobb azonban a pénzintézetek felelőssége, akiknek fő célja az volt, hogy minél több hitelt adjanak a több profit érdekében, akik nem adtak megfelelő tájékoztatást leendő hiteleseinek a kockázatokról, pusztán azért, hogy minél több embertől minél több hasznot szerezzenek. Ezzel az egész rendszert csődbe vitték és gyakorlatilag kikényszerítették, hogy az állam is hatalmas adósságot halmozzon fel, hogy megmentse őket.

A magyar gazdaságban is a pénzügyi szférában érezhető először a gazdasági válság. A forint árfolyama 2008 novemberében drasztikusan esett, amely megnövelte az euróban vagy svájci frankban felvett hitelek törlesztő részletét. A jegybank 2008 októberében 3% ponttal, 11,5%-ra emelte a jegybanki alapkamatot, hogy visszafogja a kiáramló pénzmennyiséget. Hatása az lett, hogy egyre kevesebben vettek fel hitelt, aki tehette, megtakarított. A hitelek korlátozása azonban a gazdasági szférát hátrányosan érintette. 2009. augusztus végéig 9.600 vállalkozás ellen indult felszámolási eljárás és további 9.000 olyan társaság volt, aminek megszüntetését maguk a tulajdonosok kezdeményezték[5].

Az iparon belül az autóipar és annak nagy beszállítói voltak az első nagy áldozatok, rajtuk kívül az elektronikai szektorban és a pénzügyi szférában ütötte a legnagyobbat a krízis. A gazdaság teljesítményének csökkenése a beruházások alakulásában is visszatükröződik. 2009. első negyedévében a beruházások volumene 6%-kal volt kevesebb az egy évvel korábbinál, míg a II. negyedévben 4,7%-kal. A nemzetgazdasági ágak többségében csökkenést regisztráltak. Nagymértékű volt a csökkenés a feldolgozóiparban (a II. negyedévben 17,8%), ezen belül főként a gumi, - műanyagtermék-gyártás beruházásai estek vissza az előző évek nagyberuházásait követően. Csökkentek a beruházások a jármű, - az élelmiszer,- a dohány és italgyártásban is. A legnagyobb mértékben az adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység beruházásai maradtak el (47,2%) az előző évtől[6]. A válság hatása a foglalkoztatási adatokon is meglátszik, akár az összesített adatokat nézzük, akár a legnagyobb egyedi elbocsátásokat. Míg 2008 augusztusában a Foglalkoztatási és Szociális Hivatal 425 ezer munkanélkülit tartott nyilván, számuk 2009 augusztusára 564 ezerre emelkedett[7].

A válság kezdeti időszakában több olyan létszámcsökkentés, csoportos létszámleépítés volt, amelyet a cégek önként nem kommunikáltak. Ez az utóbbi időben már nem jellemző, az elbocsátások többségét a cégek bejelentik. A munkanélküliségi ráta 2009. november elejére 10% fölé emelkedett.

2. Meddig tart még a válság?

Az elemzők szerint 2010-ben a gazdaság hanyatlása valószínűleg megáll. A lakossági várakozások 2009 októberében javultak, azonban a nagyvállalatok várakozásai nagymértékben, a KKV-ké visszafogottan

[5] Index.hu gazdaság rovata
[6] KSh Gyorstájékoztató 2009. augusztus 28.
[7] Index.hu adata

romlottak. Az Ecostat felmérése szerint a költségvetési stabilizáció segíti a gazdaság növekedési pályára állítását. A GDP esetleges stagnálása esetén is tartó és magas munkanélküliséggel kell számolni. A munkahelyek visszanyerése, valamint újak létesítése csak a kilábalással együtt, annak következményeként fog megvalósulni. Nagyon valószínű, hogy nem a válság előtti gazdasági struktúra fog visszaállni, hanem új struktúra alakul ki. Ezt bizonyítja például a General Electric létszámleépítése is, illetve az izzógyártás megszüntetése. Az itt felszabaduló munkaerő számára munkalehetőséget kell biztosítani oly módon, hogy a megváltozó gazdasági struktúrába beilleszthetők legyenek.

2010. a választások éve lesz. A jelenlegi kormányzat nem lazíthatja fel a költségvetést, nem növelheti az adósságállományt. A monetáris politikában is a restriktív irányzatot célszerű folytatni, hogy a válság közepette is megmaradjon egyfajta gazdasági stabilitás.

KOVÁCS MIHÁLY

A MAGYARORSZÁGI MEGYÉK VERSENYKÉPESSÉGI RANGSORA
Competitive ranking of Hungarian counties

Összefoglaló

A phd-kutatásaim során a területi közigazgatás, az ún. mezo (közép) szint közgazdasági vetületeivel foglalkozom. Ennek keretein belül – a többi között - megvizsgáltam a megyék gazdasági erejét három tényező, a foglalkoztatási arány, munkanélküliségi ráta, és egy főre jutó GDP segítségével. A három tényezőből főkomponens elemzést végeztem, melynek eredményeként versenyképességi rangsort állítottam fel az egyes megyék között. A modell-építés során több változást tettem, amely a kapott eredmény javulását eredményezte, így végül az extrém esetet jelentő Budapest adatainak kizárására is sor került.

A vizsgálat során bebizonyosodott eredeti hipotézisem, hogy az egyes megyék gazdasági ereje között jelentős különbségek vannak, amit mindenképpen figyelembe kellene venni a feladat, hatásköri és természetesen a finanszírozási szabályok megalkotása során, különösen jelen körülmények között, amikor a szűkülő finanszírozási lehetőségek között mind nagyobb szerepe van (pontosabban lenne) a saját bevételeknek. A kapott eredményeket jól tudtam hasznosítani doktori értekezésemben is.

1. Problémafelvetés, célkitűzések

A phd-dolgozatom témája a közigazgatás területi szerkezetének változásával kapcsolatos közgazdasági nézőpont vizsgálata, így az ehhez kapcsolódó kutatásaim során elsősorban a középszint mélyebb elemzésére törekedtem. A vizsgálódásaim keretein belül arra keresem a választ, hogy milyen lenne az ideális középszintű berendezkedés Magyarországon, ahhoz, hogy az erőforrás-allokáció hatékony legyen e területen. A többi között elemeztem a jelenlegi középszintet jelentő megyék gazdasági helyzetét, erejét is, ez utóbbi vizsgálódás eredményeit szeretném az alábbi elemzésben bemutatni.

2. A kutatás célja

A főbb kutatási irányon belül végzett jelenlegi elemzés célja a magyarországi megyék gazdasági helyzetének bemutatása, egyfajta ver-

senyképességi rangsor felállításával. A kutatás során gyűjtött adatok az alábbiak voltak (Az adatok 2006-os adatok, mivel ezen év adatai álltak rendelkezésre teljes körűen).

Megye	Foglalkoztatott	Munkanélküli	Gazdaságilag nem aktív népesség	Foglalkoztatási arány, %	Munkanélküliségi ráta, %	Bruttó hazai termék (GDP) beszerzési áron	
	ezer fő					milliárd Ft	egy főre ezer Ft
Baranya	146,9	12,1	147,9	47,9	7,6	678	1 702
Somogy	112,5	12,9	126,0	44,8	10,3	483	1 469
Tolna	91,6	9,7	85,4	49,1	9,6	385	1 393
Zala	127,9	8,6	92,0	56,0	6,5	552	1 878
Vas	113,4	9,1	81,9	55,5	7,4	615	2 532
Győr-Moson-Sopron	186,7	8,4	145,4	54,8	4,3	1 202	2 719
Fejér	180,7	9,4	157,8	55,1	4,9	982	2 292
Komárom-Esztergom	134,4	10,9	99,2	55,0	7,5	764	2 426
Veszprém	151,5	9,8	120,9	53,7	6,1	624	1 713
Borsod-Abaúj-Zemplén	255,6	32,1	277,1	43,2	12,0	1 129	1 563
Heves	112,3	11,3	122,3	45,7	9,1	520	1 626
Nógrád	74,9	8,9	80,2	45,7	10,6	290	1 169
Bács-Kiskun	196,2	20,4	193,7	47,8	9,4	842	1 567
Békés	130,9	11,1	151,5	44,6	7,8	522	1 559
Csongrád	163,8	10,3	150,5	50,5	5,9	739	1 744
Jász-Nagykun-Szolnok	147	15,7	147,1	47,4	9,6	625	1 542
Hajdú-Bihar	196,4	20,0	197,8	47,4	9,2	928	1 698
Szabolcs-Szatmár-Bereg	186,1	29,4	217,8	42,9	13,6	726	1 257
Pest	491,1	28,9	375,5	54,8	5,6	2 355	2 018
Budapest	750,0	37,8	524,9	57,1	4,8	8 874	3 229

3. Hipotézis(ek)

A kutatás során azt a hipotézist állítottam fel, hogy a három rendelkezésre álló adatból (foglalkoztatási arány, munkanélküliségi ráta, és egy főre jutó GDP) egy főkomponens segítségével versenyképességi rangsor állítható fel a vizsgált megyék vonatkozásában, mellyel bizonyítani lehet, hogy az egyes megyék gazdasági ereje között jelentős különbségek vannak. Mindez a kutatásaim fő irányának külső környezetelemzését is szolgálta.

4. Módszertan

A kutatás során gyűjtött adatok (a Központis Statisztikai Hivatal és Magyar Tudományos Akadémia adatai) teljes körűen, hiánytalanul rendelkezésre állnak, így az adatgyűjtés eredménye teljesnek tekinthető, azaz tényleges, valós adatok statisztikai feldolgozására kerülhetett sor SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) számítástechnikai program segítségével. A munka során a három változóból egy darab főkomponenst épített az SPSS.

5. Az adatfeldolgozás eredményének bemutatása

A kutatás során tehát az SPSS segítségével egy három dimenziós térből (foglalkoztatási arány, munkanélküliségi ráta, és egy főre jutó GDP) lett egy-egy dimenziós, amely mentén lehet ábrázolni a megyék versenyképességi helyzetét, amely nagyon fontos külső környezetelemzése a phd-kutatásom során vizsgált területi közigazgatás közgazdasági nézőpontjának.

A. Alapmodell (I. változat)

Első lépésben a szórásvizsgálatra került sor, melynek eredménye, hogy a szórás mindenhol kisebb, mint az átlag, ami arra utal, hogy az adathalmaz homogén, nincsenek alminták.

	Mean (átlag)	Std. Deviation (szórás)	Analysis N
Foglalkoztatási arány %	49,950	4,8180	20
Munkanélküliségi ráta %	8,080	2,5135	20
GDP/fő	1944,80	871,531	20

Az eredeti változókból képzett korrelációs mátrixban a signifikanciák minden esetben 0,05-nél kisebb értéket mutatnak.

Correlation Matrix(a)

		Foglalkoztatási arány %	Munkanélküliségi ráta %	GDP/fő
Correlation (korreláció)	Foglalkoztatási arány %	1,000	-,854	,671
	Munkanélküliségi ráta %	-,854	1,000	-,595
	GDP/fő	,671	-,595	1,000
Sig. (1-tailed) (Signifikancia)	Foglalkoztatási arány %		,000	,001
	Munkanélküliségi ráta %	,000		,003
	GDP/fő	,001	,003	

a Determinant = ,148

A Kaiser-Meyer-Alkin teszt 0,676-os értéke alapján az adatok alkalmasak főkomponens elemzésre. A Bartlett-féle khi-négyzet teszt alapján minden szokásos szignifikancia-szinten elvetjük a változók függetlenségének hipotézisét. A szignifikancia 0,5 alatti szintjén nem lehetne főkomponenst építeni.

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,676
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	32,759
	df	3
	Sig.	,000

A kommunalitások vizsgálata (amely a teljes variancia megőrzött hányadát mutatja) alapján mindhárom érték nagyobb, mint 0,25, ami azt mutatja, hogy minden érték jól beépül a főkomponensbe (pl.: a foglalkoztatási arány 89,1%-ban épül be a modellbe, azaz a 89,1% és 100% közötti információ elvész.)

Communalities

	Initial	Extraction
Foglalkoztatási arány %	1,000	,891
Munkanélküliségi ráta %	1,000	,839
GDP/fő	1,000	,689

Extraction Method: Principal Component Analysis.

A magyarázott varianciák azt mutatják, hogy egy olyan főkomponens van, amelyiknek egynél nagyobb a saját értéke. Ez a főkomponens az összes szórásnégyzet 80,643%-át hordozza, azaz 80,643%-ban őrzi meg az eredeti információt.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,419	80,643	80,643	2,419	80,643	80,643
2	,442	14,733	95,376			
3	,139	4,624	100,000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

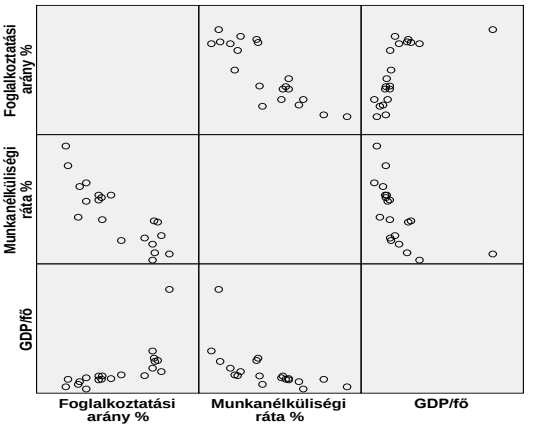
A komponens mátrix azt mutatja, hogy a változók hogyan korrelálnak a komponenssel, jelen esetben az érték megfelelően magas.

Component Matrix(a)

	Component
	1
Foglalkoztatási arány %	,944
Munkanélküliségi ráta %	-,916
GDP/fő	,830

Extraction Method: Principal Component Analysis a 1 components extracted.

A páronkénti korrelációk ábrája az alábbiakat mutatja, ahol az átlagtól (sokaság) eltérő (kilógó) pontok jelzik az extrém eseteket, ezek egyértelműen azonosíthatóan Budapest adatai.



B. A modell javítása (II. változat)

Az eredeti modell javítása érdekében az egy főre jutó GDP helyett ennek logaritmusát beválasztva a korábbiakhoz képest jobb modell kaptunk, melyet az alábbi táblázatok számszerűsítenek.

Az előzőnél magasabb korrelációk és jobb szignifikancia szintek adódtak a változtatás következtében:

Correlation Matrix(a)

		Foglalkoztatási arány %	Munkanélküliségi ráta %	LnGDP
Correlation	Foglalkoztatási arány %	1,000	-,854	,788
	Munkanélküliségi ráta %	-,854	1,000	-,705
	LnGDP	,788	-,705	1,000
Sig. (1-tailed)	Foglalkoztatási arány %		,000	,000
	Munkanélküliségi ráta %	,000		,000
	LnGDP	,000	,000	

a Determinant = ,102

Tovább javult a Kaiser-Meyer-Alkin féle teszt is:

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,717
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	39,267
	df	3
	Sig.	,000

Összességében közel 5% pontot javult a magyarázott variancia:

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,566	85,550	85,550	2,566	85,550	85,550
2	,303	10,097	95,647			
3	,131	4,353	100,000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

C. A modell további javítása (III. változat)

A modell további javításának egyértelmű útja az volt, hogy az extrém esetet jelentő Budapestet kizártam a vizsgálatból, melynek eredményeként sikerült elérni a további javulást. Ennek szemléltetésére mutatom be a Kaiser-Meyer-Alkin féle tesztet és a magyarázott varianciát.

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,737
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	40,529
	df	3
	Sig.	,000

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,628	87,606	87,606	2,628	87,606	87,606
2	,245	8,181	95,788			
3	,126	4,212	100,000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

A SPSS modell analízis segítségével készített főkomponensből származó versenyképességi rangsor az alábbi:

Rangsor	Megye	Foglalkoztatási arány (%)	Munkanélküliségi ráta (%)	Egy főre jutó GDP	component-score
1	Szabolcs-Szatmár-Bereg	42,9	13,6	1 257	**-2,77**
2	Borsod-Abaúj-Zemplén	43,2	12	1 563	**-2**
3	Nógrád	45,7	10,6	1 169	**-1,86**
4	Somogy	44,8	10,3	1 469	**-1,52**
5	Békés	44,6	7,8	1 359	**-1,1**
6	Heves	45,7	9,1	1 626	**-0,96**
7	Jász-Nagykun-Szolnok	47,4	9,6	1 542	**-0,95**
8	Bács-Kiskun	47,8	9,4	1 567	**-0,83**
9	Hajdú-Bihar	47,4	9,2	1 698	**-0,7**
10	Tolna	49,1	9,6	1 593	**-0,69**
11	Baranya	47,9	7,6	1 702	**-0,26**
12	Csongrád	50,5	5,9	1 744	**0,49**
13	Veszprém	53,7	6,1	1 713	**0,81**
14	Zala	56	6,3	1 878	**1,2**
15	Komárom-Esztergom	55	7,5	2 426	**1,24**
16	Vas	55,5	7,4	2 332	**1,26**
17	Pest	54,8	5,6	2 018	**1,34**
18	Fejér	55,1	4,9	2 292	**1,75**
19	Győr-Moson-Sopron	54,8	4,3	2 719	**2,14**
20	Budapest	57,1	4,8	5 229	**3,42**

6. A kutatás során levont főbb következtetések; A középszint továbbfejlesztési lehetőségei

Jelen vizsgálat keretei között a középszint jelenlegi közigazgatási egységének, a megyéknek elemeztem a gazdasági helyzetét, gazdasági erejét. Erre azért volt szükségem, mert phd-kutatásom során a középszintű közigazgatás közgazdasági, hatékonysági kérdésivel foglalkozom és ezen kutatások alátámasztására, mélyebb elemzésére vizsgáltam meg a megyék gazdasági helyzetét. Az adatgyűjtés során három jellemző adatot kerestem, melyből hasznos következtetések adódhatnak, ezek a foglalkoztatás, a munkanélküliség és az egy főre jutó GDP voltak. Jelen vizsgálat során ebből a három adatból próbáltam meg főkomponenst építeni, amely segítségével versenyképességi rangsort lehet felállítani a megyék között. Ez végül sikerült is, hiszen az egyes változtatások tovább javították az eredeti eredményeket.

Összességében bizonyítottnak látom az eredeti hipotézisemet, hogy az egyes megyék gazdasági ereje között jelentős különbségek vannak, így amikor a jelenlegi szűkülő finanszírozási lehetőségek között mind nagyobb szerepe van (pontosabban lenne) a saját bevételeknek, mindenképpen figyelembe kellene venni ezt a tényt a finanszírozási szabályok megalkotása során is. Ugyanis az önkormányzati hazai szabályozás jelenlegi rendszerében a saját bevétel legfontosabb eleme a helyi adó bevétel, ezen belül is az iparűzési adó bevétel, amely egyértelműen összefüggésben van egy-egy megye gazdasági erejével. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy a megyei önkormányzatok vonatkozásában

még korlátozottabbak a saját bevétel lehetőségei, mint a települési önkormányzatok esetében.

Abstract

I dedicated my PHD studies to the research of the economic aspects of the 'mezo' (middle) level regional administration. Within the scope of this research I have investigated, among others, the economic strength of the counties based on three factors: employment rate, unemployment rate, and GDP per capita. Out of the three factors I have prepared a primary component analysis (Factor Analysis), and as a result I have set up a competitiveness ranking of the Hungarian counties. I have made some adjustments to the model through the course of its preparation, which consequently yielded more precise results, and thus the extreme figures of Budapest were also excluded.

The investigation justified my original hypothesis that there are significant differences between the economic potential of the particular regions. These differences should be by all means taken into consideration at the forming of the regulations concerning the scope of duties and authorities as well as finance, especially at the presently existing conditions, where own revenues play (or more precisely would play) an ever-growing role among the diminishing finance possibilities. The obtained results proved also to be helpful in my dissertation.

Felhasznált irodalom

- Dr. Csanády Ágnes – dr. Tóth József: Az önkormányzatok pénzügyei, Perfekt Kiadó, Budapest, 2002
- Dr. Fürcht Pál-Kusztosné Nyitrai Edit: A helyi önkormányzatok és pénzügyeik, Consulting, Budapest, 1998.
- Sajtos László – Mitev Ariel: SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv, Alinea Kiadó, Budapest, 2007
- Ketskeméty László – Izsó Lajos: Bevezetés az SPSS programrendszerbe (Módszertani útmutató és feladatgyűjtemény statisztikai elemzésekhez), ELTE Eötvös Kiadó, Budapest, 2005

SIMON SÁNDOR

A PORTER-FÉLE ÉRTÉKLÁNC-ELMÉLET ÉS A DYNAMICS NAV SZOFTVER SZERKEZETE

Porter's value chain theory and the structure of the software microsoft dynamics nav

1. A vállalati értéklánc mint controlling vezérfonal

A vállalati controlling funkciójáról megoszlik a szakértők véleménye abban a tekintetben is, hogy inkább a kibernetika vagy az elszámolás vagy a jövőorientáció szerepét hangsúlyozzák-e. A controlling értelmezését tekintve lényegében két fő iskola különböztethető meg: az angolszász és a német.

A német iskola a controlling közvetlen célját alapvetően információs és koordinációs feladatként jelöli meg. Az iskola szerint a controlling gyakorlat-orientált eszköz a vállalatvezetés kezében, amely elsősorban a vezetés információval való ellátását és a koordinációt szolgálja. Mondhatni, hogy a controlling a vállalatvezetés delegálható eleme. A koordináció és a controlling viszonya természetes, hiszen a koordináció klasszikus, fayoli vezetési funkció.

Az angolszász iskola tanaira meghatározó befolyással volt Robert N. Anthony. Véleménye szerint a menedzsment kontroll az a folyamat, amelynek során a menedzserek befolyásolják a szervezet többi tagját annak érdekében, hogy azok megvalósítsák a szervezet stratégiáit. Rendszerértelmezésében megkülönbözteti a fizikai folyamatok áramlását az információáramlástól, elméletében a kontroll folyamat négy lépésből áll:

- a kívánt teljesítmény paraméterek megadása,
- olyan eszköz meghatározása, amely alkalmas az érzékelésre és az információ továbbítására,
- az ellenőrző egység felállítása, mely a tényadatokat összehasonlítja a tervvel,
- visszacsatolás, korrekció.

Látható, hogy a két irányzat között markáns különbség van: míg a német inkább a koordinációs és információs funkciót hangsúlyozza, az angolszász pedig az operatív tervezés és az ellenőrzés funkcionális támogatását.

Körmendi és Tóth megközelítésében a controlling a szervezetek belső irányítási rendszerének egyik alrendszere, amely az irányítás (vezetés) funkciói közül a tervezést (stratégiai és operatív), a terv-tény adatok összevetését, az eltérések elemzését, ellenőrzését, az ezekből való információszolgáltatás koordinálását egységes rendszerben végzi. Csikós, Juhász, Kertész szerint a controlling az üzemgazdasági tervezés, irányítás és a vállalatvezetés optimálás információellátása. (Hágen-Kondorosiné 2003)

A magyar szakirodalomban a menedzsment kontroll fogalmát a controlling fogalmával szinonimaként használják. (Francsovics 2005) Ez a gyakorlat – véleményem szerint – a controlling számára nemsokára anakronisztikus korlátokat fog szabni. A magyar szakirodalomra jellemző véleményt fogalmazódik meg az alábbiakban.

Ha a controlling koordinációs és információs feladatát vizsgáljuk, megállapíthatjuk, hogy a jövőnket várhatóan meghatározó hálózati gazdaság – network economy –kialakítása tekintetében nagyon fontos eszköz lehet. A globalizáció, a számítógépek, az informatikai rendszerek és felhasználóik folytonos és közvetlen összekapcsolása nagy hatással lesz az üzleti vállalkozások, üzletvitelére és irányítására egyaránt. (Véry 2001)

Az új kor, az új infrastrukturális és technológiai lehetőségek a vállalati alrendszerek kiépítése, és az ügyvitelszervezés tekintetében is változásokat fog indukálni. A funkcionális munkamegosztás és a vállalati belső hatalmi struktúra, az évtizedek során többnyire piramis szerkezetű szervezeti formákat alakított ki maga körül. Ennek következménye, hogy a szakmai és a vezetési - irányítási együttműködéshez magas szintű koordinációra van szükség.

M. Porter: értéklánc (value chain) elmélete az értékteremtésre és értékközvetítésre hívja fel elsősorban a figyelmet. Ennek alapján egy vállalat működése olyan egymást követőbelső tevékenységek sorozataként írható le, amelyeket a szervezet az érték előállítás érdekében végez. Az egyes tevékenységek egyenként is hozzáadott értéket állítanak elő. (Porter 1985)

A Porter-féle értéklánc modell két nagy csoportra bontja az üzleti tevékenységeket: támogató (kiszolgáló) tevékenységekre és elsődleges (értékteremtő) tevékenységekre. Támogató tevékenységek: a cég infrastrukturális folyamatai, emberi erőforrás menedzsment, technológiai fejlesztés, beszerzés. Elsődleges tevékenységek: beszerzési logisztika, termelési műveletek, kiszállítási logisztika, marketing és értékesítés, vevőszolgálat.

A globalizációs és információtechnológiai változások befolyásával és a porteri gondolatmenet logikájával egybehangzóan az 1990-es években egyre inkább megerősödött a vállalati folyamatorientáció. A hatékony controllingnak is igazodni kell e változásokhoz, nem rekedhet meg a tervezés – ellenőrzés körfolyamatainak dominanciájában.

A vállalatok működésében kimutathatók olyan folyamatok és tevékenységek, melyek néhány specifikus vonást leszámítva minden vállalkozásban hasonlóak. Ezek olyan működési funkciók, melyek alapján olyan modulokra osztható a vállalkozási tevékenység, melyek általában olyan szervezeti-működési egységet képeznek, melyek több vállalkozás esetén külön-külön is értékelhetők, összevethetők.

Nagyon lényeges ezeknek a funkcionális egységeknek a megfelelő elhatárolása egymástól, ugyanis ezek segítségével a vállalkozási tevékenység jól modellezhető. Mivel ezek a funkcionális egységek a működési folyamatok időbeli logikáját is követik, a vállalatok működésének belső koordinálásánál, az információs rendszer kiépítésénél is célszerű e funkcionális egységek elhatárolásához igazodni. A vállalat működésének nyomon követése szempontjából praktikus modulrendszeri alapnak tekinthető a porteri értéklánc.

2. A Dynamics NAV mint a controlling információkoordinációs eszköze

Hanyecz gondolatmenetében a controlling alapvető koordinációs feladata a tervezés, ellenőrzés, információellátás tartalmi és formai összhangjának megteremtése, és a végrehajtás tényadatait az információellátási rendszernek kell biztosítania. Horizontálisan kell koordinálni a vállalati területeket és funkciókat az irányítás egyes szintjein. Vertikálisan lehetővé kell tenni az átjárhatóságot a stratégiai, a taktikai és az operatív vezetés között, biztosítani kell az összhangot a célok, a tervek, a végrehajtás és az ellenőrzés között. (Hanyecz 2006)

Az információellátási és irányítási rendszer eredményes működése nem képzelhető el hatékony informatikai támogatás nélkül. Ennek keretében meg kell oldani az adatok gyűjtését, tárolását, kezelését, melyet az adatbázisok, adattárházak segíthetnek, valamint támogatni kell a controlling szabályozó kör funkcióinak (célmeghatározás, tervezés, ellenőrzés, beavatkozó döntés) megvalósulását.

A háttéradatbázison alapuló információs rendszerekben mód nyílik az adatbányászat alkalmazására. Ehhez szükséges egy statisztikai módszerekből, algoritmusokból álló eszközrendszer megléte, melynek alkalmazásával korábban nem ismert összefüggések, rejtett belső kap-

csolatok, várható jövőbeli tendenciák tárhatóak fel, így modellezési és szimulációs eljárások alkalmazására is lehetőség nyílik.

A controlling szabályozó kör ellenőrzés, elemzés fázisában kerülhet sor a szoftveres lekérdezésekre, a controlling beszámoló elkészítésére. A vezetés alacsonyabb szintjein az integrált vállalatirányítási rendszerek lehetővé teszik a szabályozó kör működését. Az integrált vállalatirányítási rendszerek ki tudják elégíteni az operatív ellátási lánc menedzsment és az ügyfélkapcsolati menedzsment igényeit is.

A Microsoft Dynamics NAV kis- és középvállalatok számára készült integrált vállalatirányítási rendszer. A szoftver moduláris felépítésű. A szoftver ezeket az egységeket integráltan kezeli, ami azt jelenti, hogy új adat bevitelével automatikusan változik minden kapcsolódó adat a rendszer moduljaiban. Ennek köszönhetően a felhasználók mindig aktuális adatokkal dolgozhatnak, ami megalapozott döntéshozatalt tesz lehetővé. Ez a moduláris felépítés teszi lehetővé, hogy a vállalatok olyan megoldású ERP rendszert vezessenek be, ami megfelel üzletmenetüknek, és amely a későbbiekben a vállalati átszervezésekkel, bővüléssel párhuzamosan tovább fejleszthető.

A gyártó a Dynamics NAV 5.0 elnevezésű szoftvert a konkrét vásárlói igények alapján történő módosítások előtt a következő modulokkal forgalmazza: Pénzügy, Eladás és marketing, Beszerzés, Raktárkezelés, Termelésirányítás, Projektek, Erőforrás-tervezés, Szerviz, Emberi erőforrások, Adminisztráció.

A szoftver moduláris felépítésének köszönhetően az üzleti igények kiszolgálása érdekében az alábbi területeken támogatja a vállalkozási funkciókat. (Microsoft Corporation 2008)

- **Ellátási lánc kezelés**

  A szoftver ellátási lánc területeinek használatával átláthatóvá válnak a vállalati logisztikai folyamatok. Az ügyfelek megtartása érdekében mérhető a szolgáltatási színvonal alakulása, kontrollálható a készlet optimális mennyisége. Ezen felül a Termelésirányítás modul cikk követési funkciója és automatikus adatkigyűjtő rendszere pontosabb készletgazdálkodást tesz lehetővé. A munkafolyamatok elektronikus bizonylatolása a felhasználó igényei szerint alakítható és ellenőrizhető, így növelhető az eredményesség. A BizTalk Serverre épülő Dynamics NAV Commerce Gateway szoftver-kiegészítés megnyitja a lehetőségeket a kereskedelmi dokumentumok vállalatközi elektronikus cseréje előtt is.

- **Gyártás**
  A szoftver gyártási megoldásai támogatják a tervezési, végrehajtási és elemzési folyamatokat. Az integrált működésnek köszönhetően növelhető a hatékonyság, a rugalmasság és a folyamatok összehangolásának lehetősége. A kapacitás tervezés és a gyártási költségek kontrollja lehetővé teszi a pontosabb tervezést és az eredményesebb működést. Az egyszerű és a több helyszínes raktárkezelési funkciókkal csökkenthető az átfutási idő, a beszerzés és kapacitásigény tervezési funkció segítségével azonnal reagálhat a felhasználó a változásokra. A tervezés történhet a hagyományos anyagszükséglet-tervezési **rendszer** (Material Requirements Planning) módszerrel, kiindulhat az értékesítési rendelésből, a gyártási rendelésből, vagy a beszerzési igénylésből.
- **Vevői kapcsolatkezelés**
  A szoftver kiterjedt ügyfélkapcsolat-kezelés funkcionalitást biztosít a marketing, az értékesítés és a szerviz tevékenységek támogatására. Az Eladás és marketing modul hatékonnyá teszi a célcsoport kiválasztását, a marketing kampányokat és az értékesítést. A kapcsolattartást és a marketingakciókat segítő kérdések lehetővé teszik a vevői üzletkötők jellemzését és egyedi igényeik szerinti kezelését. A személyes profilból megtudható információk (számlázási szokások, időpontok, teendőlista) jelentős mértékben hozzájárulhatnak az ügyfél elégedettség növeléséhez. A Szerviz modul a karbantartási szolgáltatásokat végző vállalatok ügyféladatainak kezelését segíti.
- **Pénzügy és számvitel**
  Az üzleti megoldások koronája a pénzügyi és számviteli folyamatok szakszerű és egyben rugalmas követése és kezelése. A Pénzügy modul széleskörű megoldást nyújt a főkönyv, vevők, szállítók, készletek, tárgyi eszközök, cash flow, analitikus könyvelés és pénzügyi munkafolyamat kezelés területein.

A vállalkozási funkciókat támogató modulok szerkezete és egymástól való elhatárolása egy olyan algoritmust követ, mely a fejlett, integrált vállalatirányítási rendszerekre jellemző. A szoftvernek az ilyen szerkezeti bontása jól érzékelhetően követi az előbb hivatkozott porteri gondolatmenetben az értékteremtő folyamatot.

Az elektronikus ügyvitelszervezés ilyen funkciók alapján történő kialakítása képessé teszi a vállalati controlling rendszert a hozzáadott értéket teremtő részfolyamatok elhatárolására, a folyamatmenedzs-

ment megteremtésére. A vállalati értéklánc folyamatainak követése, elektronikus bizonylatolása alapvető fontosságú a vezetői számvitel kialakítása szempontjából, megalapozza a költséghelyek és költségviselők szerinti könyvelést, a hatos és hetes számlaosztály rugalmas és részletes vezetését.

Abstract

The development of the informational society, the globalisation creates such demands in economic life for which the decision making mechanisms in a lot of companies are not prepared. The management of companies must keep step with the possibilities and threats appearing in market. The effective economic decision making process needs not only a computer aided information system, but a modern administration system too. M. Porter's value chain theory categorizes the generic value-adding activities of an organization. This theory gives a logical algorithm not only for supply chain and distribution networks, but for the accounting and administration system of a firm. The Microsoft Dynamics NAV software collects the business's functions into one integrated system. Its modular structure has a similarity to the substance of Porter's theory.

Felhasznált irodalom

- Fancsovics Anna: A controlling fejlődésének sajátosságai PhD értekezés Budapesti Corvinus Egyetem Budapest 2005 p. 12.
- Hágen István Zsombor – Kondorosi Ferencné: Controlling (kezdőknek és haladóknak) Controll 2003 Kft. Debrecen 2003
- Hanyecz Lajos: A controlling rendszere – az eredményorientált irányítás Saldo Budapest 2006
- Microsoft Corporation: Innovatív megoldás Microsoft Corporation Budapest 2008
- Porter, M.E. Competitive Advantage, Free Press, New York, 1985
- Véry Zoltán: IT Service Információs szolgáltatások stratégiai irányítása (kézirat) Budapest 2001 p. 6.

SZABÓ IOAN ALEXANDRU

A SZERVEZÉSI ELVEK KIFEJEZÉSI MÓDOZATAI ROMÁNIA PÉNZÜGY-ELLENŐRZÉSI RENDSZERÉBEN

Bevezető

A pénzügyi ellenőrzéssel foglalkozó intézmények és szervezetek helye és szerepe minden ország alkotmányában és törvényeiben vannak meghatározva, amelyek előírják azok hatásköreit, jogaikat, kötelességeiket, felelősségeiket, valamint szervezeti felépitésüket és vezetési formáikat.

A szerepeik és célkitűzéseik szempontjából a pénzügyi ellenőrzés rendszerének láncszemei két nagy csoportba tartoznak:

- szakosított pénzügyi ellenőrző állami intézmények, amelyek a közintézmények és gazdasági egységek külső pénzügyi ellenőrzését végzik, azaz, külső ellenőrzést folytatnak;
- strukturális pénzügyi ellenőrző testületek, amelyek a közintézmények és gazdasági egységek keretében működnek (a köztulajdon keretében) és belső pénzügyi ellenőrzést folytatnak, azaz saját pénzügyi tevékenységüket ellenőrzik.

A piacgazdasági rendszerekben, amelyek a magántulajdonra és a gazdasági egységek függetlenségére alapszanak, a fontosabb szerep a belső pénzügyi ellenőrzést folytató struktúrákra jut, amelyek a saját pénzügyi tevékenységüket ellenőrzik.

Igy mondván, a belső pénzügyi ellenőrzés és annak intézményrendszere, a pénzügy-ellenőrzési rendszer alapját képezi.

1. A pénzügyi ellenőrzés szervezési elvei

Az alapos, rendszeres és sikeres pénzügyi ellenőrzés megszervezése-, amely lehetőséget nyújt a hiányosságok és fogyatékosságok felderitésére és megelőzésére; az elfogadott törvényes előirásokkal és szabvényokkal szembeni elhajlások felfedésére és helyes intézkedések hozatalára, a következő szervezési elvek alkalmazását feltételezi:

1.1. Az alkalmazkodás elve szerint, a sajátos pénzügy-ellenőrzési formák megszervezése összhangban kell legyen a gazdaság szervezés struktúrái és működési szükségleteivel, de ugyanakkor al-

kalmazkodnia kell a szükséges változásokhoz, az optimális működés elérése céljából.

1.2. A pénzügyi ellenőrzés szakosításának elve

A hatékony pénzügyi ellenőrzés folytatása céljából szükséges biztosítani az ellenőrző szervek szakositását a működési területek és az ellenőrzési formák tekintetében.

Az ellenőrző szervek ilyen szakositása legalább a következő tényezők miatt szükséges:

- az ellenőrzés alá kerülő ügyletek és műveletek mind nagyobb összetettsége és változatossága mind jobban ahhoz vezet, hogy egyetlen ellenőrző szerv képességét túlhaladják, beleértve az ellenőrzést végző szervek szakmai felkészülésének lehetőségeit is;
- a pénzügyi-gazdasági mutatók és döntések működési területekre alapszanak és ezek szerint is kell őket követni és elemezni.

A pénzügyi ellenőrzés, a külömbötő szervezés- szintű vezetőség hatáskörébe tartozik, és mint ilyen, eszközül kell szolgálnia azoknak, akik egy bizonyos területért vagy részlegért felelősek, hozzásegítve minden vezetőt, hogy állandóan követni tudja az összes tevékenységeket az illető területen.

Csak az ellenőrzés által szolgáltatott tájékoztatás alapján lessz kielégitő helyzet arra, hogy a vezetés el tudja látni a többi hatásköri tevékenységét. Ezért, az állam központi szervei (Pénzügyi minisztérium, Munkaügyi, szolidaritási és család-ügyi minisztérium, stb.) mindegyikének van saját ellenőrző szerve.

A rangsor szerinti szint, amelyen szerveződött az ellenőrzés minden egyes láncszeme. Amint a következőkben bemutatjuk, a gazdasági egységek és a közintézmények szintjén szerveződött ellenőrzés, bizonyos sajátosságokkal rendelkezik, az állami központi szervek szintjén szervezett és folytatott ellenőrzésekkel szemben.

Az ellenőrző szervek szakosítása egyes fogyatékosságokat és hátrányokat is eredményezhet, mint például:

- párhuzamossághoz és egymásra helyezéshez vezethet a külömböző ellenőrző szervek között, a részleges és ismétleges ellenőrzések és elemzések esetében, ugyanazon területet illetően, amelyek az ellenőrzésre szánt idő pazarlását és az ellenörzöttek tevékenységének hátráltatását eredményezik.

- a megállapítások egyoldalú felhasználásához vezethet, mindegyes ellenőrző szerv sajátos céljait tekintve, elkerülve a sokoldalú, egységes és komplex elemzését azon tényezők és okok egész rendszerének, amelyek a megállapított helyzetet előidézték.
- a hozott döntések és határozatok ellentmondásosak lehetnek. Mindegyik ellenőrző szerv, saját céljaiból kiindulva hozhat bizonyos döntéseket, figyelmen kivül hagyva más ellenőrző szervek által folytatott gazdasági és pénzügyi ellenőrzéseket.

Mindegyes ellenőrző szerv különböző módon értelmezheti egy és ugyanazon helyzetet.

Azon fogyatékosságok megelőzésére és eltávolitására, amelyek az ellenőrzés szakositásából származhatnak, szükség van a következőkre:

- a különböző ellenőrző szervek és formák között biztositva legyen a célkitűzések szigorú rangsorozása és elhatárolása;
- olyan metodológiai és szervezési intézkedések foganatositása, amelyek az ellenőrzés egységes és egyetemes jellegét szolgálják.

1.3. A pénzügyi ellenőrzés egységességének és egyetemességének biztositása

Az ellenőrzési szervek és formák szakositása párhuzamossághoz és egymásra helyezéshez, részleges elemzéshez, ugyanazon témák ismétleges ellenőrzéséhez és ellentmondásos következtetéséhez vezethet. Ezen nehézségek kiküszöbölésére szükségesnek bizonyult olyan szervezési és metodologiai feltételek biztositása, amelyek egységes és egyetemes jelleget kölcsönöznek a pénzügyi ellenőrzésnek.

Az egységes jelleg biztosítása céljából az ellenőrzésnek követnie kell:

a.) a különböző ellenőrzési szervek és formák közötti szigorú elhatárolás és rangsorolás, a célok és felelősségek tekintetében. A célkitűzések elhatárolásával, a párhuzamosság és az egymásra helyezés elkerülhetővé válik, viszont a célok rangsor szerinti kitűzése során biztositva lessz az ellenőrzés felelősség teljessége és a külömböző ellenőrző szervek közötti összhang megteremtése. Egy hatékony ellenőrzésnek biztositania kell a rangsorolást a szervezés külömböző fokain, amely során, bármely, az ellenőrzők által, visszaélés elkerülhetővé válik.

b.) pontos kapcsolatteremtés és összefüggés létesitése az ellenőrzési rendszer elemei között. Az ellenőrző szerveknek lehetőséget kell biztositani és kötelességet kell vállalni az állandó eszmecsere foly-

tatására, a kölcsönös és időbeni jelzések leadására és ugyanakkor komplex aktivitások megszervezésére, az ellenőrzés külömböző láncszemeinek folyamatos és velejáró részvételével.

Az ellenőrzés egységes jellege a kölcsönös függőségére és az integrálódásra alapszik:

a.) a különböző ellenőrzési formák tekintetében (a gazdasági egységek és közintézmények belső pénzügyi ellenőrzés);

b.) a minden egyes entitás szintjén megszervezett ellenőrzést és a makrogazdaság illetve területprofil ellenőrzést (külső pénzügyi ellenőrzést) illetően;

c.) a pénzügyi ellenőrzések és a többi gazdasági, műszaki, stb., ellenőrzések viszonyát tekintve.

Az integrálódás és a kölcsönös függőség, egységes jelleget kölcsönöz a péntügyi ellenőrzésnek.

Az egységes jelleg mellett, a pénzügyi ellenőrzés szerepének betöltése egy olyan szervezést is feltételez, amely biztositja az egyetemes jelleg kibontakoztatását.

A pénzügyi ellenőrzés időbeni egyetemességének biztositása az által történik, hogy külömböző időpontokban kerül sorra (előzetesen, egyidejűleg vagy kísérően és utólagosan) a műveletek lefolyása tekintetében és hogy az összes pénzügyi (költségvetési) műveletekre kiterjed, és többségükben, a pénzügyi ellenőrzések azt az időszakot foglalják magukba, amely az utolsó ellenőrzéstől telt el az újabb ellenőrzés napjáig.

A pénzügyi ellenőrzés térbeni egyetemessége abban nyilvánul meg, hogy az összes gazdasági és társadalmi entitások, az összes szervezeti szintekről az ellenőrzés alá kerülnek.

Tehát, az összes entitások esetében, úgy belső (saját) mint külső pénzügyi ellenőrzés történik.

1.4. Apénzügyi ellenőrzés függetlenségének és tekintélyének elve.

1.4.1. A pénzügy – ellenőrzési szervek függetlenségének biztosítása

Az ellenőrzési tevékenységben igényességet és szilárdságot, tárgyilagosságot, pártatlanságot és felelősséget kell bizonyitani, úgy a megállapitásokat illetően, mint a foganatosított intézkedések terén. Következésképpen, szükséges, hogy az ellenőrző szerveknek vagy az ellenőrzéssel felhatalmazott szerveknek függetlenséget biztositsanak,

úgy az ellenőrzött alanyokkal szemben, mint ahogy az ellenőrzés tárgyával szemben is.

1.4.1.1.Az ellenőrzött alannyal szembeni függetlenség biztositása a következő módon érvényesül:

a.) az illetékesség és felelősség rangsorolása a szervezeti lépcsőzetek tekintetében, amely szerint a pénzügy – ellenőrzési szervek lehetőségei és felelősségei csak a szabálytalanságok megállapitására korlátozódjanak, hanem olyan intézkedések foganatositására, amelyek megelőzhetik azokat, illetve a bűnös személyek büntetésére (megtorlására) szolgálnak;

b.) az ellenőrzési alárendeltséget úgy kell kigondolni, hogy az ellenőrzést végző személyek ne függjenek az ellenőrzöttek határozataitól;

c.) az Adminisztrációs Tanácsnak vagy a Részvényesek illetve üzlettársak Közgyűlésének periódikus elemzései az illető gazdasági entitás gazdasági és pénzügyi mutatóival kapcsolatban.

Ezzel az alkalommal, az ellenőrzés végzésével felhatalmazott személyek jelentéseket és ismertetéseket szerkesztenek a megállapitott szabálytalanságokról és intézkedéseket javasolnak az ellenőrzött tevékenység hatásosságának és az ellenőrzés hatékonyságának növelésére.

1.4.2. Az ellenőrzés tárgyával szembeni függetlenség

Az elválasztás elvének tiszteletben tartása biztositást kap. Ezen elv beépitése a román törvényhozásba az 1860-ik évi Könyvelési szabályzat folytán történt, amelyben lefektetést nyert az az összeférhetetlenség, amely az intéznény – vezető, az ügyintéző és a könyvelő szerepkörei között fennáll. Ezek szerint, nem gyakorolhatják a pénzügyi ellenőrzést azok, akik, részt vettek a dokumentumok kiállitásában, a műveletek elvégzésében, az anyagi és pénzügyi vagyonkezelésben vagy ezen műveletek elkönyvelésében, ahogy a következőkben bemutatjuk. Az ellenőrző szerveknek tiszteletben kell tartaniuk a szakma deontológiai követelményeit és etikai (erkölcsi) szabályait.

Az ellenőrzés tárgyával szembeni függetlenség biztositására az ellenőrző személyek folyamatos cserélése ajánlatos.

Például, ajánlatos, hogy ugyanazon személy ne vegyen részt többszörösen vagy folyamatosan ugyanazon vagyontárgyak leltározásában.

1.4.2.1. Az ellenőrző szervek tekintélyének biztosítása

Egy hatékony és kostruktiv ellenőrzés folyamatosan kell legyen megszervezve és gyakorolva, a határozatok meghozatalától, azok végrehajtásáig, egyes elszigetelt megállapításoktól egészen az ezek összefüggő és egymásra gyakorolt hatásának többoldalú elemzéséig. Ahhoz, hogy az ellenőrző szervek mélyenható és többoldalú elemzéseket tudjanak elvégezni, hogy operativ intezkedéseket tudjanak hozni az elégtelenségek megelőzésére és kiküszöbölésére, valamint a hibákat elkövető személyek megbüntetésére, - szükséges, hogy biztositsák az ellenőrzést végző személyek hivatalos és valódi tekintélyét.

1.4.2.2. Az ellenőrző szervek hivatalos (formális) tekintélye

Ezen elv, egyenes kapcsolatban áll az ellenőrző szervek azon függetlenségével, amely az ellenőrzés alanyával és tárgyával szemben áll fenn. Ugyanakkor, az ellenőrző szervek hivatalos tekintélye attól függ, hogy ezeknek a szerveknek milyen jogai vannak.

Az entitásokon belül működő ellenőrző szervek azon jogaikat, amelyek a hiányosságokat megelőző és eltávolitó intezkedések hozatalát és a hibázó személyek megbüntetését jelentik, bizonyos korlátok között kell megszabni. Az ellenőrző szervek egy bizonyos fokon teljesitik a vezetők jogkörét, de ugyanakkor nem helyettesítik a vezetőséget. Tehát, az ellenőrző szervek jogai korlátozott jellegűek.

Az entitások vezetőinek lehetősége kell nyiljon arra, hogy elemezze és jóváhagyja az alárendeltségében működő ellenőrző szervek ajánlásait. A vezetőség ellenőrző hatásköre nincs alárendelve az ellenőrzést végző szervek hatáskörének, annál fogva, hogy ezek a szervek a vezetőség alárendeltségében folytatják tevékenységüket.

Ugyanakkor, az ellenőrzéssel felhatalmazott szervek jogainak korlátozása (osztályvezetők) nem kell azok tekintélyét csorbitsa és az operativitás valamint az igényesség csökkenését előidézze, a fogyatékosságok megelőzésével és a személyi büntetésekkel kapcsolatosan hozandó intézkedések terén.

Az állam pénzügy-ellenőrző szerveinek szintén szükséges, hogy korlátozzák azokat a jogaikat, amelyek által kötelező intézkedéseket és büntetéseket rendelnek el, megelőzvén ezáltal az ellenőrök visszaéléseit és képzelgéseit (fantáziáját). Az ellenőrző szervek ajánlatait, ezek vezetőinek jóváhagyása kell kövesse, viszont az ellenőrzés alá vont személyeknek lehetőséget kell adni arra, hogy fellebbezhessenek vagy ellen-

vetést (kifogást) fogalmazhassanak meg, az ellenőrzést követő intézkedésekkel kapcsolatban.

1.4.3. A valódi (hiteles) tekintély

Az ellenőrzés funkcióinak megfelelő kibontakozása céljából, a fogyatékosságok operativ (gyors) megelőzése, megállapitása és eltávolitása érdekében, az ellenőrzést végző személyeknek teljesíteni kell bizonyos szakmai és erkölcsi famtositékot. Alapos szakmai ismeretek birtokában kell lenniük és az ellenőrzött területen tapasztalatokkal kell rendelkeznie. Az ellenőrzési tevékenységben nem szabad bevonni olyan személyeket, akik nem fedhetetlenek erkölcsi és becsületességi szempontból.

Az ellenőrzésben tevékenykedőknek, képesnek kell lenniük arra, hogy, összekapcsolják az igényességet a kitartással és a türelemmel.

Törekedniük kell arra, hogy ne foglalják le feleslegesen az ellenőrzött személyek idejét, ne folytassanak lényegtelen és elvtelen vitákat és ne igényeljenek túlzottan sok információkat és magyarázatokat.

Anélkül, hogy ne vegyék figyelembe a formális és lényegtelen hibákat (fogyatékosságokat), az ellenőrző szerveknek arra kell irányitani figyelmükat, hogy azokat a hiányosságokat tárják fel, amelyek jelentősen befolyásolják az ellenőrzött tevékenységeket.

Az ellenőrző szervek pártatlansága, elvszerűsége és azok szakmai és erkölcsi magatartása bizonyosságossá teszik az igényes, illetékes és konstruktiv ellenőrzést, attól függetlenül, hogy az ellenőrzött személyek milyen pozícióban vannak, és hogyan viselkednek.

Az ellenőrző szervek tekintélye, saját felelősségüktől is függ. Az ellenőrök felelősségének biztositására szükséges betartani a következőket: szondázás formában történő ismétlődő ellenőrzések elvégzése, különböző vagy rangsor-szerint külömböző ellenőrző szervek bevonásaival; a megállapitott hiányosságok elemzése, az előző ellenőrzések korlátait tekintve; az ellenőrző szervek folyamatos cserélődése; az ellenőrző szervek anyag-érdekeltségi rendszerének és szakmai felkészítési rendszerének (kötelező) tökéletesítése.

1.5. Az illetékesség elve

A pénzügyi jelenségek és folyamatok hosszú és bonyolult köre, amely a pénzügyi ellenőrzés tárgyát képezi a pénzügyi ellenőrzési szervek részéről sokoldalú és sokrétű ismereteket követel, beleértve a legmegfelelőbb eljárások és szakmai fogások elsajátitását és felhasználását.

Következésképpen, az a kivánalom, hogy a pénzügyi ellenőrzés erősödően hozzájáruljon az ellenőrzött tevékenységek hatékonyságá-

nak emeléséhaz, attól függ, hogy az ellenőrök mennyire illetékesek e területen. Ilyen módon, az ellenőrző szerveknek lehetőségük nyílik az ezen terület realitásainak megismeréséhez.

1.6. A döntés-hozatal helyéhez közelítő pénzügy-ellenőrzési elv

Ezen elv követelménye abból a tényből indul ki, hogy a pénzügyi ellenőrzés az ügyintézés (menedzsment) egyik szerepe (funkciója).

A pénzügyi ellenőrzés gyakorlata bebizonyitotta, hogy ennek a hatékonyságát az e tekintetben történő decentralizálás foka határozza meg. Ez azt jelenti, hogy az ügyintézés (menedzselés) minden szintjén meg kell szervezni a pénzügyi ellenőrzést, közvetlen formában, az ellenőrzés alá vetve mind azokat a pénzügyi műveleteket, amelyek a saját vagyonkezelésben folynak.

1.7. A külső ellenőrzés elve

Az entitások különböző szintjén szervezett pénzügyi menedzselés céljainak elérése feltételezi egyes független pénzügy-ellenőrző intézmények létezését, a külömböző tulajdon formákkal rendelkező entitásokon kivül.

A külső ellenőrzés elve megnyilvánul a pénzügyi ellenőrzés megszervezésében, úgy a mikrogazdasági, mint a makrogazdasági szinten.

Arról van szó, hogy azoknál a közintézményeknél ahol saját pénzügyi ellenőrzés folyik, a külső ellenőrzés elve úgy érvényesül, hogy a törvényes feltételek és időpontok betartásával, a felsőbbszintű intézmény pénzügyi ellenőrzést rendel el az alárendeltségében működő intézményeknél.

2. Következtetések helyett

Az említett pénzügy-ellenőrzési általános elveken kivül, a hatékony pénzügyi ellenőrzés menedzselése, ugyanakkor szükségessé teszi azon belső és külső szabványok alkalmazását, amelyek a legfelsőbb pénzügyi ellenőrzést folytató intézmények tömörülését képező európai és világ – szövetségek (INTOSAI és EUROSAI) dolgoztak ki.

Ezeknek az ellenőrzési szabványoknak ajánló jellegük van és úgy a belső mint a külső ellenőrzést illetik, beleértve ezen két ellenőrzési forma közötti kapcsolatokat is, valamint a legfelsőbb pénzügyi ellenőrzést folytató intézmények más területeit.

Abstract

After clarifying the concept of "The general system of the financial control", the work speaks about the principles of organizing the financial control, that is the guarantee of making this activity in a solid, systematically and performable manner, in order to assure the prevention of lacks, the discovery of the deviations from the legal regulations and from the adopted standards and the establishing of the needed measures.

These principles of organizing the financial control refers to: the principle of adaptability, the principle of specialization of the financial control, the protection of the unitary and universal character of the financial control, the principle of independence and authority of the financial control, the principle of competency, the principle of closeness of the financial control to the place where the decisions are taken and the principle of the external control.

In the end of the work, the author points out, besides these general rules of organization, an essential need that should be taken into account by a very good management of the activities of the financial control, that is the implementation of the standards of the internal and external control made by the Global and European Organization of the Institutions of the Supreme Financial Control (INTOSAI and EUROSAI).

Keywords: financial control, the principles of the financial control, specialized state financial institutions, structures of internal financial control.

Felhasznált irodalom

- Arens Loebbecke – Auditálás – Integrált felvetésben, 8-ik kiadás, Arc kiadó,Chişinău, Moldova köztársaság
- A Könyvelők Nemzetközi - Nemzetközi auditálási, igazolási és erkölcsi szabványok Szövetsége könyve. 2007-es kiadás.
- Ioan Alexandru Szabo: Pénzügyi ellenőrzés és könyvelési expertizálás - elméleti alapok, Tribuna Economică – kiadó, 2008, Bukarest.

ÁRPÁSI ZOLTÁN

TRENDS IN THE HOTELLERIE, WITH A FOCUS ON THE MEDICAL AND WELLNESS HOTELS

Abstract

The spreading of health conscious lifestyle models, have a great effect on the change of consumer behavior, which results, among others, in the change of tourism service's structure.

Nowadays the growing need of health- and wellness tourism is called tourism megatrend, and therefore it is needed to rearrange the supply side and also to develop the services according to the different consumer needs.

Keywords: medical hotels, wellness hotels, health, environment conscious lifestyle.

Introduction

It dates back to the ancient Roman civilization, when spas were invented. When mankind past through all the ages, many things have changed, but the need of recreation did not. By the end of the 20th century people got more and more motivated for changing their lifestyle and to start an environmental friendly and health conscious way of life. This is the point when we have to separate two definitions. These are medical- and wellness tourism.

Medical tourism means the use of certain medical services in order to cure some sort of disease, recreate by a temporary stay with a minimum time, in a medical facility or resort (KPMG, 2002). Normally medical tourism is mostly based on natural compound such as thermal water or medical climate, therefore thermal tourism becomes a special and also very unique part of medical tourism. In this case, among medical and tourism services, which are based on such factors as water, medicinal–cave, micro-climate and so on, the focus is on therapy, and tourism is on only a complement to that.

When speaking of medical tourism, it is normal that people rather declare themselves as patients than as tourists. Basically this is true, because they mostly use all the related services according to and because of a subscription by a doctor.

The definition of wellness is quite new in tourism and therapeutics. Wellness tourism means a temporary stay, while the main purpose of the

tourist is to reach an optimal health level and a sensual, spiritual and psychical balance (KPMG, 2002). It is rather related to a way of changing lifestyle than curing some sort of illness. Wellness services offer a complex prevention program, which includes all the knowledge concerning healthy living, as well as a relaxing environment to be able to change the attitude about lifestyle in a more efficient way.

Free will is also an important criteria of wellness tourists, because they decided to change to a healthy lifestyle based on their own decision and not because of a doctor's subscription. Health consciousness refers to the fact that people care about their life, not only in a passive way – curing illness by taking medicine - , but also in an active way, by doing more sport programs and having healthier nourishment.

The idea of wellness is based on four main principles:

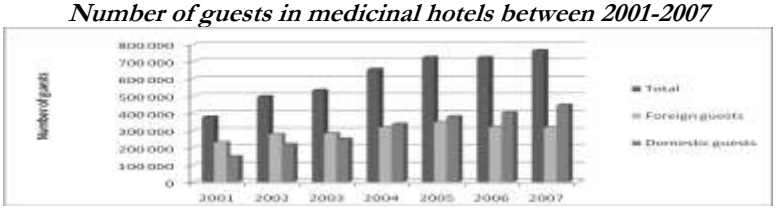
- Regular, but not hard exercise,
- Healthy nourishment based on scientific studies,
- advance of psychological state,
- environment-conscious lifestyle in everyday life.

1. TRENDS IN THE HOTELLERIE

As we we can see on the first figure, the total number of guest grew by 202 % and the number of foreign tourists grew by 149 % between 2001 and 2007. However it is even more interesting to examine how the number of domestic tourists developed throughout these years. It has risen by 303,6 %. The increased number of domestic guest is mainly caused by two reasons.

Figure 1.

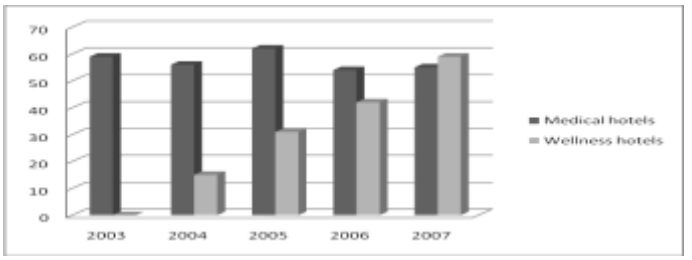
Number of guests in medicinal hotels between 2001-2007



Source: KSH

The year 2003 was the year of health tourism in Hungary, and as a result of that people got more familiar with the terms health consciousness and spa resorts. Besides that the system of vacation cheques gave also a big boost to the tourism sector.

Figure 2.
Number of medical and wellness hotels

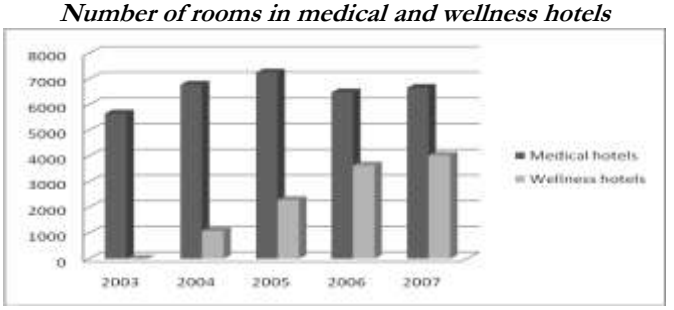


Source: KSH

On the second figure we see the growing number of medical and wellness hotels. In 2003, the category of wellness hotel statistically did not exist, therefore there is no data available on that. Between 2004 and 2007 the number of wellness hotels have risen by 239 %. The reason is the opening of new facilities, broadening of services and the requalification of other previously non-wellness hotels.

It is understandable the category of wellness hotel became more popular among the hotel management and the investors, because it attracts different type of customers. As discussed, mainly older and ill people visit the medical hotels for a longer period of time. On the other hand, the guests of a wellness hotel are young couples or families for mostly longer weekend holidays.

Figure 3.
Number of rooms in medical and wellness hotels



Source: KSH

The third figure shows how the number of rooms changed between 2003 and 2007 in the two hotel category. Compared to the second figure it is interesting to see, that in 2007 there were 18 more wellness hotels, but the total number of rooms are still about 65 % larger in the medical hotel category.

If we examine the possible development trends of health tourism, we come to the conclusion that there is still a lot to do or there is still room for further improvement. Here are several possibilities for example:

- Tourism packages should be created to give a wider offer for spending the time in the region,
- Thermal and medicinal bathes should be modernized and the related infrastructure should be improved,
- The insufficient amount of top quality hotels needs also to be increased,
- Wellness tourism could be extended and combined with castle tourism in the region,
- Körös-Valley health marketing project is still waiting to be developed.

Conclusion

As a summary, we can say that by today there is a growing need of wellness and health services. These, however, can only be competitive at a very high level on the national and international market. The high quality is still not enough if it is not supported by an efficient and intensive marketing activity and if the supporting institutions as well as the infrastructural conditions do not meet the expected level. Certain spas are very similar in what they can offer to their customer, but they can only be successful if they cooperate with each other.

Összefoglaló

Az egészségturizmus iránti növekvő érdeklődés és a fogyasztói igények változása jól nyomon követhető az igényeket kiszolgáló szálláshelyek bővülésén. A trendek vizsgálatához meg kell különböztetnünk a gyógy- és a wellness hotelek kategóriáját, mivel ezek eltérő fejlődési sajátosságokat mutatnak az igények változásával.

Kulcsszavak: gyógyszállók, wellness hotelek, egészség, környezettudatos életmód

References

- Az egészségturizmus marketingkoncepciója, KPMG Consulting, 2002.
- Lanz-Kaufmann E. (1999): Wellness-Tourismus, Marktanalyse, Bern, 1999
- Lässer, C., 2003: Tourismustrends in Krisensituationen, St Gallen,
- Központi Statisztikai Hivatal, www.ksh.hu
- Marnka, M., 1997: Die Lange Wellen der Konjunktur und ihre Basisinnovationen, Süddeutsche Zeitung,

BODNÁR GÁBOR

REGIONÁLIS KLASZTEREK VIZSGÁLATA – MI OLVASHATÓ KI BELŐLÜK[8]?

A regionális fejlődés, fejlettség és a klaszterszerveződés összefüggéseinek elemzése a magyar NUTS-2 régiókon keresztül

Bevezetés

Egy iparágat - legyen az termékkel vagy szolgáltatással kapcsolatos- olyan versenyzők csoportja alkot, akik termékeket állítanak elő vagy szolgáltatásokat nyújtanak, és akik közvetlenül egymással versengenek. Egy stratégiailag eltérő iparág olyan termékeket foglal magában, ahol a versenyelőny forrásai hasonlóak. Előfordulhatnak olyan egymáshoz közelálló iparágak, melyek osztoznak az ügyfélkörön vagy az alkalmazott technológiákon, ugyanakkor mind rendelkeznek a versenyelőnnyel szemben felállított sajátos elvárásokkal (Porter 1998).
Az a szemlélet, hogy a gazdaság fejlesztése hatékonyabbá válik, amint nem különálló szereplőkre és ágazatokra, hanem klaszterekre irányul, néhány éve Magyarországra is begyűrűzött. Ennek köszönhetően hazánkban is egyre több ilyen irányú kezdeményezés van, aminek köszönhetően a hazai klaszterhálózat is egyre elmélyültebb (Patik-Deák 2002).

1. Célkitűzés

Dolgozatomban a magyarországi régiók „klaszteresedettségét" vizsgálom, vagyis azt, hogy ez a fajta gazdasági együttműködési mód hogyan jelenik meg Magyarországon, illetve azt, hogy a következő fejezetben bemutatásra kerülő klaszterekből, illetve azok releváns szakirodalmára támaszkodva milyen gazdasági következtetések vonhatók le a jelenlegi magyarországi elterjedésükből. Érdekes megfigyelni, hogy mennyire szoros a kapcsolat egy-egy régió „klaszteresedettsége" és gazdasági ereje között, illetve milyen klaszterek alakulnak ki a fejlettebb és kevésbé fejlett területeken.

2. Klaszterek

A „cluster" szó eredeti jelentése csomó, csomópont, fürt, amitől azért jelentősen eltér, hogy a gazdaságfejlesztésben ma már egymással

[8] A dolgozat a Szent István Egyetem Gazdasági Kara által rendezett, 2009-es Tudomány Napja keretein belül tartott Tudományos Diákköri Konferencián elhangzott munka kivonata.

együttműködni kész, a földrajzi koncentrációból adódó előnyök kihasználására alkalmas vállalkozási csoportok kialakítását értjük.
Világszerte számos klaszter alakult ki kormányzati beavatkozás nélkül (spontán módon) az utóbbi években, évtizedben. Bebizonyosodott, hogy a klaszter olyan előnyöket nyújt a résztvevő vállalkozásoknak, amelyek növelik versenyképességüket, és így segítik az egyre inkább nemzetközivé váló versenyben való helytállásukat (Lengyel–Deák 2002).

2.1. Klaszterek csoportosítása

A klaszterek földrajzi dimenzióit és gazdasági koncentrációit tekintve négy féleképpen csoportosíthatjuk azokat (Feser 1998):

- *Kitermelő iparágak:* valamilyen helyi erőforrásra települtek és így földrajzilag igen koncentráltak.
- *Helyi piacra termelő vállalkozások:* a helyi, piaci igényeket szolgálják ki. Nem jellemző rájuk a földrajzi klaszteresedés.
- *Iparági klaszter:* egymással szoros kapcsolatban álló vállalatok, vagy iparágak jellemzik.
- *Regionális klaszter:* olyan iparági klaszter, amelynek vállalatai földrajzilag koncentrálva működnek. Porter szerint egy adott iparág versenyző és egyben kooperáló vállalatai, amelyek innovatív kapcsolatrendszerén alapul a földrajzi koncentráció.

Munkámban az utolsó csoportot, vagyis a regionális klaszteret vizsgálom. Ezekről elmondható, hogy egy adott térség fejlettsége, a vállalkozások közötti kapcsolatok intenzitása, illetve a közreműködő intézmények aktivitása szerint csoportosíthatóak, adott kutatás módszertanától függően osztályokba sorolhatóak.

A dolgozatban összesen 106 klasztert vizsgáltam meg. Előzetes kutatásaim során kapcsolatba léptem a *Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztériummal*, a *Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatallal*, a *Nemzeti Fejlesztési Ügynökséggel*, valamit az NFÜ alá tartozó *Pólus Programiroda Kft*-vel.
Mindegyik hivatalból egyértelműen a Pólus Programirodához (PP) irányítottak, ezt javasolták. Amellett, hogy összegyűjteni az ország összes működő klaszterét igen nehézkes, hiszen sok csak papíron létezik, sok pedig – szerencsére – folyamatosan alakul meg, egyöntetű volt a vélemény, hogy a PP rendelkezik a legjobb és egyben legátfogóbb klaszterlistával, így munkám során főleg az ő adatbázisukat használtam fel.

2.2. Vizsgálat iparágak szerint

Ebben a részben került megvizsgálásra az, hogy az ország régióiban kialakult klasztereken belül melyikben hány versenyképes iparág található.

1. sz. ábra

A legversenyképesebb iparágak listája[9]

Porter	GKI	EU	SERP
gyógyszeripar, vegyipar	elektronikai ipar	egészségipar	gyógyszeripar
gépipar, autóipar	telekommunikáció	élelmiszer, mezőgazdaság és biotechnológia	ingatlanpiac
szolgáltatóipar	gyógyszeripar	információs és kommunikációs technológiák	biztosítás
elektronikai ipar	műanyagipar	nanotechnológiák, anyagok és új gyártástechnológiák	jelzálog-hitelezés
feldolgozóipar	villamos termék gyártása	energia	egyéb szolgáltató-ipar
élelmiszeripar		környezet és klímaváltozás	
egészségipar		közlekedés és repülés	
humán tőkére épülő iparágak		társadalomtudományok és gazdaság	
		űrkutatás, biztonsági kutatások	

üzleti szolgáltatás, gépipar/autóipar, energetika, egészségipar, informatika, műanyagipar/csomagolás, oktatás

Forrás: saját szerkesztés

[9] A felhasznált adatok forrásai: **Porter:** Porter M. E. (1998): *The Competitive advantage of nations*. The Free Press, New York., **GKI:** http://www.gki.hu/hu/novelties/articles/papanekgabor/050329340.html, **EU:**http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?lang=hu&item_id=1120, **SERP:**http://www.justsearching.co.uk/JustBlog/what-are-the-most-competitive-industries-to-rank-for-in-the-serps.html

Az, hogy mi számít versenyképes iparágnak, arról megoszlanak a vélemények a neves kutatókat, szakértőket tekintve is. Munkámban ezért összegyűjtöttem a releváns személyek és szervezetek véleményeit *(Michael Porter, neves közgazdász; GKI, mint kutatóintézet; az Európai Unió illetékes szervének jelentése és SERP, egy, a témával részletesen foglalkozó brit oldal)*, majd pedig kiemeltem a közös pontokat, vagyis azokat az iparágakat, amelyeket többen is versenyképesnek tartanak, vagyis a jövőben nagyobb eséllyel sikeres ágazatait (2. sz. ábra).

Ez azért is fontos minőségi kritérium, mert az ezekben az iparágakban sikeresen működő cégek, vállalatok döntő többsége rendelkezik a kellő innovativitással, költ a kutatás-fejlesztésre és rendelkezik azokkal a legfontosabb versenytényezőkkel, amelyeket Porter is elengedhetetlennek tart.

A legversenyképesebb iparágak tekintetében megvizsgáltam, hogy arányaiban *(tehát az ilyen iparágba eső klaszterek számát osztottam a régió összes klasztereinek a számával- ez jelenti a 1. sz. táblázatban is látható* ***arányszámot****)* hány ilyen, iparág van az egyes régiókban és így állítottam fel a következő listát. Eltérő színnel jelöltem az egy főre jutó GDP szerinti fejlettségét a régióknak: zöld a legfejlettebb Közép-Magyarország, fehér a két viszonylag fejlett, Közép-dunántúli és Nyugat-dunántúli régió. A többi, Uniós összevetésben is fejletlennek nevezhető régiót pedig piros színnel jelöltem.

1. sz. táblázat

Versenyképes klaszterek arányai régiónként

Régió	Arányszám
Közép Magyarország	0,708
Dél-Alföld	0,65
Közép-Dunántúl	0,636
Nyugat-Dunántúl	0,545
Észak-Magyarország	0,526
Észak-Alföld	0,466
Dél-Dunántúl	0,33

Forrás: saját szerkesztés

Közép-Magyarország vezet, sőt mondhatni, kimagaslik. Ez a régió ért el egyedül 70 % feletti arányszámot. A Dél-Alföld előkelő helyen szerepel, főleg gazdasági potenciáljához képest. Utána viszont következnek a magyar viszonylatban közepesen fejlettnek nevezhető „fehér" régiók és őket a táblázat alján követi a piros színnel jelölt legszegényebb területegységek hármas csoportja.

Tehát kijelenthető, hogy az iparágak szerinti vizsgálat egyértelműen tükrözi a gazdasági fejlettséget. Máshogy megfogalmazva szoros kapcsolat van az egyes régiók fejlettsége és azok versenyképes iparágakban létrejött klaszterei között.

A listán egyedül a Dél-Alföld szerepelt „erőn felül", aminek néhány év múlva talán pozitív hatása lehet, feltéve hogy a klaszterek többségét kitevő, sokszor a gazdaság motorjainak is nevezett kis- és középvállalkozások pozitív eredményei átgyűrűznek lokális és nemzetgazdasági szintre egyaránt.

3. Összegzés

Dolgozatomban áttekintettem a klaszter, mint a gazdasági vállalatok együttműködési formájának kialakulását, majd a csoportosíthatóságát, mind földrajzi dimenzió, mind pedig fejlettség alapján. Az ezekből levonható következtetések alapján – vagyis hogy az egyes területek klasztereinek száma és az azokban szereplő vállalatok iparági fejlettsége összefüggésben áll egymással – megállapítható, hogy Magyarországon komoly összefüggés mutatkozott az adott terület fejlettségét és az ott fellelhető klaszterek iparági versenyképességét illetően.

Egyértelmű és jól látható a kapcsolat a térség gazdasági pozíciója és az ún. versenyképes iparágakban fellelhető klaszterek között. Ez esetben a legfejlettebb Közép-magyarországi térséget a két viszonylag fejlett dunántúli terület követi, közéjük csak a Dél-alföldi régió tudott beférkőzni. A másik három fejletlen régió a lista végén szerepel.

Abstract

Clusters are horizontal industrial organizations in which the parties/participants aim at finding common points of interest in order to acquire mutual benefit.

The approach according to which the development of economy becomes more efficient when - instead of separate participants and industries - it targets clusters has been present in Hungary for some years. Accordingly, there are more and more similar initiatives in our country, due to which the local cluster network is gradually becoming extended.

Relying on the significant literature of the field in question, in my paper I aim at presenting and analysing the state of development of the Hungarian regions through the clusters. It is interesting to observe how close the relation is between the 'clusteredness' and the economic power of a specific region, and also, what sort of clusters evolve in more developed and less developed areas.

Keywords: clusters, regional competitiveness, economic power

Irodalomjegyzék

- Bergman, E.M.–Feser, E.J. (1999) Industry Clusters: A Methodology and Framework for Regional Development Policy in the United States. – *Boosting Innovation. The Cluster Approach*. OECD, Paris. 243-268. o.
- Buzás N.–Lengyel I. (szerk.) (2002) *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged.
- Deák Sz. (2002) A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés. – Hetesi E. (szerk.) *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2002. JATEPress, Szeged. 102-121. o.
- EC (2008): *Ötödik helyzetjelentés a gazdasági és társadalmi kohézióról. Növekedésben a régiók, növekedésben Európa*. Európai Bizottság, Brüsszel.
- Porter M. E. (1998): *The Competitive advantage of nations*. The Free Press, New York.
- Rosenfeld, S.A. (2002) *Creating Smart Systems. A guide to cluster strategies in less favoured regions*. European Union – Regional Innovation Strategies. Directorate General for Regional Policy and Cohesion, European Commission, Brussels.
- Lengyel I. (2001): Iparági és regionális klaszterek. Tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*, 32, 10, 19-43. o.
- Horváth Gy. (2006): *Régiók és települések versenyképessége*. MTA-RKK, Pécs.

CSENGE RITA

VÁLTOZÁSOK A HAZAI BEFEKTETÉSI ALAPOK PIACÁN A VÁLSÁG ELŐTT ÉS UTÁN (?)

Összefoglaló

Tanulmányomban az elmúlt években végbemenő piaci eseményeket vizsgáltam, melyek a hazai befektetési alap piac mai struktúráját, összetételét alakították, kiemelve az elmúlt évben lezajló sub-prime válság főbb következményeit és hatásait. A befektetési alap piac kialakulása az 1991-es befektetési alapokat szabályozó törvény életbe lépésével kezdődött meg. Jelentős áttörést a 2001-től hatályos Tőkepiaci törvény teremtett, így az ezt megelőző időszakot röviden, a lényeges fejlődési pontokat kiemelve összegeztem az összefoglaló ábra alapján, részletesen pedig az ezt követő piaci eseményeket foglaltam össze.

Bevezetés

A befektetési alap piac kialakulása az 1991-es befektetési alapokat szabályozó törvény életbe lépésével kezdődött meg. Jelentős áttörés a 2001-től hatályos Tőkepiaci törvény teremtett, így az ezt megelőző időszakot röviden, a lényeges fejlődési pontokat kiemelve összegzem, részletesen pedig az ezt követő piaci eseményeket foglalom össze, melyek a hazai befektetési alap piac mai struktúráját, összetételét alakították.

1. A hazai befektetési alap piac kialakulása és főbb mérföldkövek

1993-ban a piac szereplői, a befektetési alapkezelő cégek létrehozták a Befektetési Alapkezelők Magyarországi Szövetségét (BAMOSZ), azzal a céllal, hogy képviseljék közös érdekeiket, megőrizzék a verseny tisztaságát és elősegítsék a további piaci fejlődést. A BAMOSZ jelenleg 27 befektetési alapkezelőt tömörít, ami a kezelt vagyon területén a szövetség tagjainak 99,5% feletti arányát jelenti. A tőkepiac szereplői a befektetők védelme érdekében 1997-ben megalapították a Befektetővédelmi Alapot (BEVA), amely azért jött létre, hogy korlátozott vagyoni védelmet nyújtson a befagyott követelések miatt kártalanításra jogosult befektetőknek.

A törvényi szabályozás megteremtését követően először (1992-ben) a zártvégű alapok kezdték meg a tevékenységüket (Európa zárt-

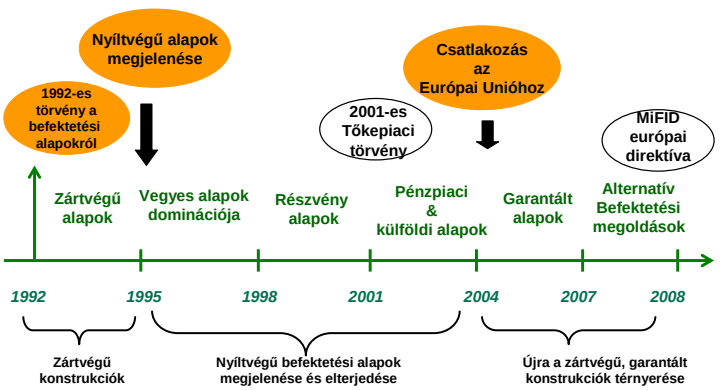
végű Ingatlan Alap, Budapest I. Állampapír Alap) Befektetési politikájukat tekintve az első zártvégű konstrukciók döntően állampapíralapok voltak, a részvény és vállalati kötvény befektetések aránya minimális volt e piacok fejletlensége és alacsony likviditása miatt. A gazdaság és a tőzsde fejlődésével 1995-ben megjelentek az első vegyes alapok, majd később a hazai és külföldi kibocsátók részvényeibe fektető részvényalapok is.

Új lendületet adott a befektetési alapok hazai fejlődésének 2001 végén az egységes tőkepiaci törvény (Tpt.) elfogadása, mely módosította a befektetési alapokra vonatkozó rendelkezéseket, kibővítve az alapkezelők tevékenységi körét, létrehozva új típusú alapokat és megváltoztatva a szakmai és tőkekövetelményeket az ügyfelek tájékoztatási rendjével együtt. Az ingatlan alapok tekintetében szintén jelentős változást hozott a Tpt, mivel ekkortól vált lehetővé nyíltvégű ingatlan alap létrehozása.

A következő mérföldkövet a 2004-es EU csatlakozás jelentette az alapkezelők fejlődésében és jelentős kihívásokat hozott a szakma számára, mivel teljes mértékben megnyitotta a magyar piacot a nemzetközi verseny előtt. A nemzetközi, UCITS" alapok több országban való értékesítésével a kezelt vagyon is nőtt, jelentős változást azonban várhatóan az euró magyarországi bevezetése fog okozni, ami valódi áttörést hoz a külföldi befektetési lehetőségekben. A legújabb törvényi szabály módosítás a 2008 januárjától hatályba lépett MiFID európai direktíva volt, melynek célja egy egységes, európai szabványoknak megfelelő tőkepiaci struktúra és szolgáltatás megteremtése (1. ábra).

1. ábra

A befektetési alap piac kialakulásának főbb mérföldkövei



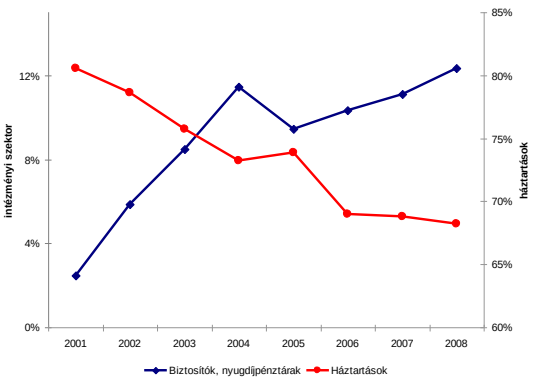
Forrás: saját szerkesztés

2. Tulajdonosi szerkezet változása és a háztartási befektetési alap megtakarítások alakulása

Ha a tulajdonosi szektorok befektetési jegy portfoliójának változását vizsgáljuk, a 2. ábrán látható, hogy az intézményi szektor (biztosítók, nyugdíjpénztárak) aránya fokozatosan nőtt a teljes vagyonon belül. Míg 2001-ben a teljes vagyon (711 454 millió Ft) mindössze 2,5%-át tették ki a biztosítók és Nyugdíjpénztárak megtakarításai, addig 2008-ra ez az arány közel ötszörösére, 12,3%-ra nőtt. Ezzel szemben a háztartások megtakarításainak folyamatos csökkenése tapasztalható: 2001-ben még jelentős, 81%-ot képviseltek a teljes befektetési jegy állományból, az évek során ez az arány fokozatosan csökkent, és 2008 végén már csak 68%-ot tett ki. A folyamatos átrendeződés főként a jogszabályi környezet változásának köszönhető: míg 1994-ben még csak maximálisan 20% lehetett a befektetési alap arány a nyugdíjpénztári portfoliókban, ez az arány 2007-es törvényi változással 50%-ra emelkedett. Az alapok alapja kategóriában 30% fektethető be, míg egy alapból 10% a maximális arány. Mindezeket a változásokat a lenti ábra is jól mutatja, mivel a jelentős emelkedés az elmúlt 3 év során következett be.

3. ábra:

Az intézményi szektor és a háztartások befektetési jegy portfoliójának megoszlása 2001-2008



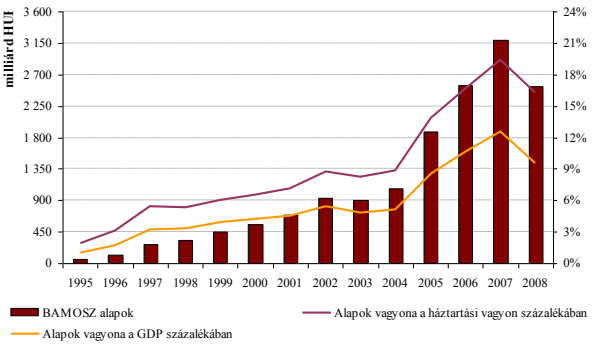
Forrás: MNB statisztika

A befektetési alapokba történő teljes vagyonnövekedést vizsgálva megállapítható, hogy az elmúlt 13 évben az alapok vagyona fokozatosan nőtt, a GDP növekedésénél nagyobb ütemben, így a bruttó hazai össztermék egyre nagyobb arányát adta, 2007 végén több mint 12 %-át. A 2008-as évben végbemenő pénzügyi válság hatására a növekedésben negatív tendencia mutatkozott és az év végére 9,5%-ra csök-

kent az alapok vagyona. A háztartások összesített nettó vagyonához viszonyítva az alapok összvagyona a 2007-es év végére megközelítette a 20 %-ot, de mivel a válság hatására mind az alapok vagyona, mind pedig a háztartások összvagyona csökkent, így az alapok vagyonánál is csökkenés mutatható ki a háztartási vagyon arányában (3. ábra; 1. táblázat).

4. ábra

Az alapok vagyonának növekedése és változása a GDP és a háztartási vagyon százalékában – 1995-2008



Forrás: BAMOSZ

1. táblázat:

A hazai GDP, a háztartások nettó pénzügyi vagyona és a BAMOSZ alapok vagyonának alakulása – 1995-2008

Milliárd Ft

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
GDP (folyó áron)	5 614	6 894	8 541	10 087	11 393	13 532	15 273	17 148	18 915	20 695	21 997	23 785	25 419	26 470
Háztartások nettó pénzügyi vagyona	2 958	3 890	4 986	6 222	7 405	8 609	9 772	10 616	10 967	12 000	13 572	15 199	16 465	15 508*
BAMOSZ alapok	57	120	271	334	447	564	697	931	907	1 064	1 877	2 540	3 190	2 526

**előzetes adat; Forrás: BAMOSZ*

3. A Tőkepiaci törvény megszületését követő változások - a befektetési alap piac átrendeződése, az alapokban kezelt vagyon változása

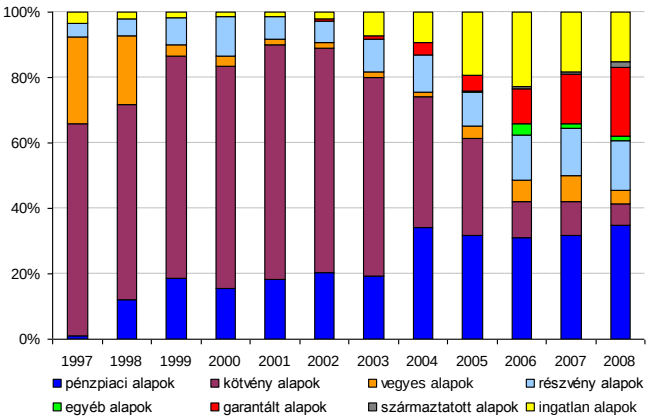
2001-től a kedvező jogszabályi környezetnek köszönhetően az alapok száma és az általuk kezelt tőke nagysága dinamikus növekedésnek indult, melyben elsőként a 2003-as válság okozott törést. A forint elleni spekuláció, a hazai állampapírok negatív hozama, az alapkamat jelentős emelése következtében jelentős tőkekivonások történtek a hazai kötvényalapokból (2. ábra). Ezt követően a 2004-es év a lassú stabilizáció évének számított, jelentős vagyonnövekedést a magas alapkamat miatt a pénzpiaci alapok értek el, a legnagyobb alapkategória Magyarországon a pénzpiaci alapoké lett. A 2005-ös év lendületes fejlődést hozott a befektetési alapok piacán. 2005-ben meglódult az ala-

pok növekedése, és mind az alapok teljesítménye, mind tőkevonzása kiemelkedő volt. Az év során 37 új alap indult, így az alapok száma összesen az év végére 170-re nőtt. A BAMOSZ tagjai által kezelt alapok összvagyona 2005-ben összesen 76,4%-kal nőtt, és az év végére meghaladta az 1.877 milliárd forintot. A növekedés üteme messze meghaladta az elmúlt 7 évben tapasztalt növekedést, és azt mutatja, hogy a befektetési alapok piaca kiheverte a 2003-as sokkot. A bővülést 83%-ban az alapokba áramló friss tőke eredményezte, a nettó értékesítés (672 milliárd HUF) a 2004-es évinek 23-szorosa volt. Az alapok nagymértékű tőkevonzása alátámasztja, hogy a befektetők a korábbi évek után ismét visszatértek az alapokhoz, ugyanakkor változott a befektetők preferenciája. (Forrás: BAMOSZ.)

Az alapok forgalmát, vagyonnövekedését tekintve fontos kiemelni az egyes alapkategóriák közti különbséget. Bár 2004-től eltérően 2005-ben minden alapkategória vonzotta az új tőkét, az alapok növekedése különböző mértékű volt (4. ábra). A befektetők változó preferenciáit mutatja, hogy a pénzpiaci alapok vagyon alapján megelőzték a kötvényalapokat (az évek során a kötvényalapok súlya folyamatosan csökkent az összes alapok belül), az ingatlanalapok pedig a részvényalapokat. A 2002-ben elindult első garantált alapok népszerűségét az mutatja legjobban, hogy 2005-ben számuk és vagyonuk is megduplázódott (86 Mrd 2005. dec.31-én), és az év során több friss tőkét vonzottak, mint a részvényalapok. Az év során 20 garantált alap indult – köztük elsőként négy nyíltvégű alap is.

A 2005-ös lendületes fejlődés után 2006 harmadik negyedévében a kamatadó bevezetése előtti befektetői roham az alapok esetében kiemelkedő bővülést hozott, míg 2007-ben a kamatadó bevezetése előtt betétekben elhelyezett, és felszabaduló pénzek újrabefektetése jelentett többletnövekedést az alapoknál. A 2005-ben meglódult növekedés, ha csökkenő ütemben is, de 2006-ban és 2007-ben is folytatódott, és mind az alapok teljesítménye, mind tőkevonzása jelentős volt. A kamatadó bevezetéséhez kapcsolódó nagymértékű tőkebeáramlás az alapokba alátámasztja, hogy a befektetők megértették a befektetési alapok hasznát. Az alapok összesen 176 milliárd forint hozamot realizáltak 2007-ben, ami meghaladta az előző évi mértéket.

5. ábra:
Az egyes befektetési alaptípusok vagyonának megoszlása 1997 – 2008. között



Forrás: BAMOSZ

A legtöbb friss tőkét 2005-ben az ingatlanalapok vonzották, összesen több mint 244 milliárd forintot fektettek be újonnan ingatlanalapokba. Az új befektetésekből 73 milliárd forint az ingatlanalapok alapjait (58 milliárd a hazai ingatlanalapokba fektető alapokat, 15 milliárd pedig az európai ingatlanalapokba fektető alapokat) illette, míg 171 milliárd a hazai ingatlanalapokat. Az év során a folyamatosan csökkenő alapkamatnak köszönhetően a nyilvános ingatlanalapok átlagosan összesen 10% körüli hozamot értek el. Az ingatlanfejlesztő alapok magasabb, 18 és 36% közötti hozamot, míg a hazai ingatlanforgalmazó alapok 5 és 10% közötti hozamot értek el. 2006-ban tovább folytatódott a tőkebeáramlás az alapokba, a szeptemberben bevezetett kamatadó legnagyobb nyertesei is az ingatlanalapok lettek; a bevezetést megelőző 3 hónapban mintegy 132 Mrd Ft-al nőtt az alapok vagyona. A 2007-es évek jelentős változást hozott az ingatlanpiacon, ugyanis itt már érezhetővé vált az amerikai subprime válság hatása, és a tőkebeáramlást nagyarányú tőkekivonás váltotta fel. Összesen közel 43 milliárd forintot vontak ki az ingatlanalapokból. A tőkekivonásból 13 milliárd forint az ingatlanalapok alapjait érintette, míg 30 milliárd a hazai ingatlanalapokat. Bár a 2007-es jelentős tőkekivonás után az év végére az alapok vagyonának már csak 18 %-a volt ingatlanalapokban, de ezzel is a második legnagyobb csoportot alkották a befektetési alapok között.

A tavalyi, 2008-as évben azonban az előző évekkel ellentétben jelentős negatív hatások érték a tőkepiaci szereplőket. Az amerikai pia-

con elindult 2007-es sub-prime válság világgazdasági válsággá nőtte ki magát, hatása szinte minden piaci szegmensben érezhető volt. Kiemelten érintett területet képezett az egyébként sem tökéletesen kiforrott és megerősödött hazai tőkepiac, amelynek a háztartási megtakarítások között jelentős részét képező a befektetési alapok piaca lett a válság egyik legnagyobb vesztese. A hazai befektetési alapkezelők által befektetési alapokban kezelt vagyon – az ismert piaci folyamatok következtében – 2008-ban közel 640 milliárd forinttal csökkent, 3 161 milliárd forintról 2 524 milliárd forintra. Ebből 178 milliárd forintot tett ki a hozamvesztés és 460 milliárd forintot a tőkekiáramlás. A hozamvesztés tekintetében a magas részvénykitettségű alapok voltak a legkedvezőtlenebb helyzetben, a tiszta részvény alapok és a részvénytúlsúlyos alapok több mint 40% -os veszteséget szenvedtek el, de még a kiegyensúlyozott vegyes alapok vesztesége is meghaladta a 20%-ot, míg a pénzpiaci- és kötvény alapok, valamint az ingatlanalapok pozitív hozamokat értek el. Pont az ellenkezőjét tapasztalhatjuk, ha a nettó tőkekiáramlást vizsgáljuk. A legnagyobb mértékben a pénzpiaci- és kötvény alapokból, illetve az ingatlanalapokból vonták ki a pénzüket a befektetők, főleg a megugró banki betéti kamatok miatt. A tőkekivonás mértéke az ingatlanalapok esetében meghaladta a 210 milliárd forintot, és további több milliárd forintnyi befektetési jegy visszaváltására adtak megbízást az ingatlanalapok befektetői. A legnagyobb mértékű tőkekiáramlás a kötvényalapoknál volt tapasztalható, a likviditási, pénzpiaci és egyéb kötvényalapokból összesen 451 milliárd forintot vontak ki.

2. táblázat

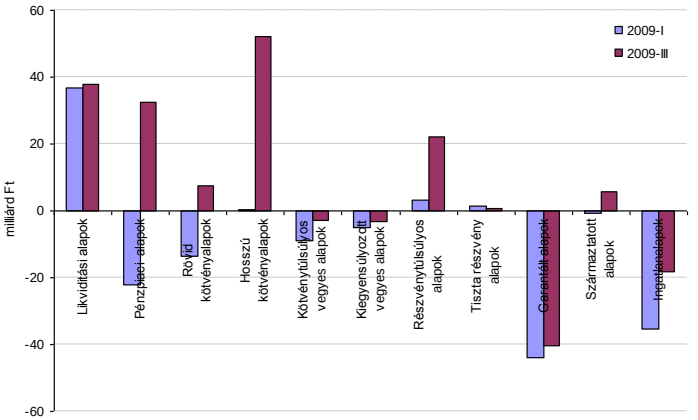
A befektetési alapok nettó eszközérték és hozamváltozása 2008 évben (millió Ft)

Alapok rendezése	Alapok 2008 elején		Változás 2008-ban				Alapok 2008 végén	
	Nettó eszközérték	db	Nettó tőkeáramlás	Hozam hatása	Hozam (%)	NEÉ változása	Nettó eszközérték	db
Pénzpiaci alapok	347 691	22	-135168	18950	5,45%	-116218	231473	23
Likviditási alapok	600 551	12	-68207	44689	7,44%	-23518	577033	16
Rövid kötvényalapok	189 608	9	-108457	816	0,43%	-107641	81967	7
Hosszú kötvényalapok	146 655	19	-60125	-70	-0,05%	-60195	86460	21
Kötvénytúlsúlyos vegyes alapok	144 249	22	-79444	-5908	-4,10%	-85352	58897	22
Kiegyensúlyozott vegyes alapok	118 753	27	-30779	-28628	-24,11%	-59407	59346	28
Részvénytúlsúlyos alapok	328 298	34	31823	-143075	-43,58%	-111253	217046	51
Tiszta részvény alapok	120 971	15	94351	-49839	-41,20%	44511	165482	27
Egyéb, nem besorolt alapok	63 771	8	12902	-8254	-12,94%	4648	68419	10
Garantált alapok	452 775	111	87958	-20753	-4,58	67205	519979	163
Származtatott alapok	33 262	16	10154	-1212	-3,64%	8942	42204	23
Ingatlanalapok	615 119	31	-213495	14570	2,37%	-198925	416194	32
Összesen	**3 161 702**	**326**	**-458487**	**-178715**	**-5,65%**	**-637202**	**2524301**	**423**

Forrás: BAMOSZ

6. ábra

Az egyes befektetési alaptípusok nettó értékesítési mutatója – 2009. I.-III. negyedév



A 2009 év a lassú stabilizáció éve volt, a 2. félévtől kezdődően már pozitív beáramlás volt tapasztalható a befektetési alapokba, mely arra enged következtetni, hogy az ügyfelek kezdenek visszatérni a befektetési alapok piacához, és kezd visszaállni a válság hatására megrendült bizalom. Az év során lezajlott piaci eseményeket figyelve megállapítható, hogy szinte pozitív fordulat következett a tavalyi év után, és a harmadik negyedév végére szinte minden alapkategória vagyona nőni tudott. A pénzpiaci alapok esetében fokozatosan javult a kép, a jelentős első negyedéves visszaváltások után a következő két negyedévben egyre fokozódó mértékben tudtak új tőkét vonzani. A kötvényalapokat tekintve a rövid kötvényalapok első féléves csökkenő visszaváltásai után az új negyedévben már megjelentek az új befektetők. A hosszú kötvényalapok esetében csak a harmadik negyedévében indult meg a tőkevonzás, az intézményi átstrukturálásnak köszönhetően a legtöbb új tőkét vonzották. A részvényalapokat tekintve a legjobb teljesítményt a tiszta részvényalapok érték el, földrajzi fókusz szerint pedig a legtöbb új befektetés a közép-kelet európai alapokba érkezett, míg a legnagyobb arányú új tőkét az észak-amerikai alapok vonzották. Ugyanakkor a részvénypiaci fellendülés következtében minden alcsoport vagyona nőni tudott. A részvénypiacok emelkedésének hatását ugyan a forint erősödése kismértékben rontotta, átlagosan minden alcsoport jelentős pozitív teljesítményt ért el.

A garantált alapok esetében negatív tendencia mutatkozott, mivel idei évben tapasztaltunk első ízben tőkekivonást, az év eleje óta összesen több mint 121 milliárd forintot vontak ki a befektetők, köszönhe-

tően annak, hogy a teljesítménytől függő hozamfizetések relatíve alacsonyak vagy egyáltalán nem voltak. Az ingatlanalapok tavaly március óta megkezdődött folyamatos csökkenése a harmadik negyedév közepén viszont megállt, és a negyedév végére már nőni tudott az alapok összvagyona. Az ingatlanalapokat tekintve a 2008-as évben bekövetkezett drasztikus tőkekivonások fokozottabb mértékben ugyan, de 2009-ben is folytatódtak, mindössze a harmadik negyedév állt meg a tőkekivonás, és a negyedév végére már nőni tudott az alapok összvagyona.

Összefoglalás

Fontos, hogy a befektetők megszokják és megértsék az egyes alapok sajátosságait, és ennek függvényében válasszák ki a céljaiknak, kockázati preferenciáiknak megfelelő befektetési formát.
Lényeges továbbá annak megértése, hogy a múltbeli hozamok semmilyen esetben nem jelentenek garanciát a jövőre nézve, azaz a befektetési döntéseket nem a múltban elért eredmények, hanem az egyén saját kockázati preferenciája és befektetési időtáv függvényében kell meghozni. Ennek érdekében a jövőben a befektetési szolgáltatók felé is nagyobb hangsúly kerül az ügyfeleik vásárlásai előtt az adott befektetési termék kockázata és az ügyfél kockázatviselő képességének összhangjáról történő teljes körű meggyőződésre.

Abstract

In my study I examined the key market actions influenced and changed the mutual fund market in Hungary, highlighting the sub prime crisis effects and consequences. The Hungarian mutual fund market began its activity by taking place the law in 1991 regulates the mutual funds. The major milestone in the "segment life" was the Capital Market Act which was taken effect in 2001, therefore in my study I summarized the most important actions before this time (based on the summarized table), and analyzed the most important market tendencies in details after this period.

Felhasznált irodalom

- www.mnb.hu
- www.bamosz.hu
- www.akk.hu
- www.portfolio.hu
- www.pszaf.hu
- www.efama.org
- Magyar Narancs – 2009. február 19. Az ingatlanalapok és a válság
- HVG – 2009. február 21. Túlélésért küzdő ingatlanalapok

GABRIELA ELEXOVÁ

THE IMPACT OF THE GLOBAL CRISIS ON THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Abstract

The paper deals with the current topic of the crisis in the financial market that has started at the end of the year 2008 and its impact on the human resources management. It focuses on people as employees suffering from the depression in almost every area of their life. The main aim of the paper is to describe the most significant changes in human resources management as a consequence of the global crisis. It describes positive and mainly negative impacts of the crisis on the employees and the way of their management and suggests possible actions that could help the companies to get over this complicated period of time, to survive and flourish if possible.

Keywords: Global crisis; Human resources management; Downsizing; Unemployment; Education.

Introduction

Global financial crisis that burst out at the end of the year 2008 and started a recession all over the world, affected almost every area of the human activity. Slovak national economy as a small, open economy directly dependent on the other economies´ progress is not able to avoid the impact of the crisis. This is the reason why Slovakia remarked the most significant year-to-year decline of the economic performance during the last 15 years, associated with order cuts, production and employment decrease and also growth of the unemployment. Another important event is the growth of immigration, i.e. the return of Slovak people working abroad. As for the human resources, the crisis also accentuated the negatives of short-term HR planning and the absence of HR strategy. The reaction of a company without clear vision about its employees was very simple – to downsize and to cut all the personal expenses (wages, education, benefits etc.). This solution can be quite operative in a short period of time, but can be destructive in the long term.

1. Negative consequences of the global crisis from the point of view of the human resources management

The importance of human resources, adequate methods of their management and of their influence on the companies´ success and competitive position were confirmed long time before. According to W. French (2007, p. 80) *"the knowledge, skills and values of managers and of all members of an organization – and the extent to which these are used – will have a major influence on the organization´ s effectiveness. The way in which these dimensions of knowledge, skills and values are melded into high motivation and teamwork in the pursuit of organizational goals is particularly important."* In comparison with the past the situation in human resources management has significantly changed. Globalization and internationalization have been two of many strong movers in the process of changing human mind. As the boarders have been removed the mobility of people has become more often and the competition in the labor market more intensive. It was a great benefit not only for the people and their ability to find appropriate job but also for the companies and institutions in order to select from a wider choice of candidates. Little by little managers and entrepreneurs have realized the role of people in the organization and the necessity to invest into their human capital development. Many companies started to measure and evaluate the level of employees´ motivation and satisfaction and suggested complying social programs and benefits for them. Many companies utterly rebuilt adopted systems of education and training and increased the amount of money spent on these activities. The bankrupt of American banks in the last term of the year 2008 has inverted this situation markedly.

It would be wrong to allege that all new trends as a consequence of the crisis are negative, in spite of the character and impacts of the crisis many of the changes in the field of human resources could be perceived positively. One of the most significant contributions is talent management development. As a result of collective redundancies the labor supply exceeds demand. Consequently, the managers try to select the best candidates from the best. And also, in case of firing they assess the human capital and potential of the employees in order to maintain and develop the most perspective people. Actually, the character and seriousness of this phenomenon eventuate in instability in the labor market and consequently many restrictive actions in companies and institutions. Many people, even young and qualified have become redundant and are not able to find appropriate

job. This makes them not motivated, dissatisfied and causes many social and psychological problems.

The most serious problem arising as a result of financial crisis is the force to reduce the staff in case of many employers, even those with dominant position in the market. In case of Slovak Republic, the crisis attacked the most important part of our national economy, the automotive industry and its suppliers (electrical and mechanical) seriously. According to Slovak News Agency, in Slovakia the employers in the area of automotive industry had to fire more than 6 thousand of people by the end of September. A year ago there were 74 thousand employees in automotive enterprises, now there work only 68 thousand there. It is the result of the car production decrease by 13.2 %. Similarly, staff reduction in Czech automotive industry has been about 10 % as a consequence of the financial crisis (http://openiazoch.zoznam.sk/). A similar situation was marked in all of the states in central Europe. The situation is bad in many sectors, and many institution and their employees suffer from that. In October 2009 the official level of unemployment in Slovakia was 12.5 % what is almost 5 % more than a year ago. Another bad new is that this number grows from month to month. At the same time we register growing regional disparities – the highest level of unemployment (more than 30 per cent) is in Rimavská Sobota region (http://www.hnonline.sk). First and foremost the companies have reduced temporal (peripheral) staff. After this was not enough permanent (core) employees were on turn.

After promising period connected with the growth of turnover in many fields of the economy the employers suddenly face the problem of redundancy and have to decide – who to keep and who to discharge. Is it better to retain young, flexible people, eager to learn and build up a career rather than older, experienced and well-known employees with detailed knowledge about the company and its processes? Actually, the question is: does the Generation Y (despite their skills and energy) fit the requirements of the companies facing the negative impacts of the global crisis? Are these young people capable and ready for solving risk situations in the business environment? One thing is that they are more flexible and thus less stable than their older colleagues, so motivating and retaining them is very difficult and costly sometimes. On the other hand, risky situation requires experienced people with judicious thinking and decision-making. Firing people from this group of employees could jeopardize the future operation of

the company, because people take their knowledge and experience with them, and thus also the company´ s previous investment into their development. Their role in maintaining the productivity levels is apparent. On the other hand, young people are skilled in languages and IT, are flexible and able to learn very quickly so they bear huge potential and new ideas of a great value for the company. The situation of the global crisis requires ready people, capable to work quickly and flexibly. Both companies and institutions have to focus on how to attract, select, train, remunerate and retain the most perspective of them. That means they have to strengthen strategic human resources management.

Except from the firing, the negative impact of the crisis is significant in many other areas of personnel work as well. First and foremost the organizations started to cut expenses on personnel activities. They have stopped unnecessary spending in the area of education, training and social care, reduced variable pay and changed the organization of work radically. The organization of work is another affected area, in many companies preferred instead of downsizing. Reduced or flexible working hours, compulsory leave of absence and other unconventional working modes helped them to get over this complicated period of time. Actually, although this solution also has lead to the reduction of wages, has enabled the companies to keep the staff and to avoid the firing.

2. Possible solutions and reformative action

Due to the seriousness of the crisis´ consequences in the labor market it is logical that looking for the way towards the unemployment decrease should be prior. It is necessary to accept the actions that enable to fit knowledge and skills of the workforce for changing needs of the economy. It is necessary to facilitate the flexibility of work as well as employees and thus help the people to combine their work and family life. Another needed effort is to support socially handicapped people integration by the use of the tools that take individual needs of the people (long-time unemployed) into account. Another important issue is to help the graduates to find a job. It is necessary to improve the relation between the content of the educational process and labor market requirements. It is needed to prepare the graduates for real business conditions and combine their theoretical preparation with gaining practical experience. Finally, we should not forget to mention the necessity to rethink the investment into education, re-

search and development and the necessity to support life-long learning.

Due to the short-term character the actions at the level of the employers are much more specific, feasible and real to succeed. On the other hand they are perceived as unwanted and unfavorable. It is natural that downsizing is unpleasant and unpopular solution not only from the point of view of the employees but also for their employer. Reduction of wages and personal expenses is similarly negative solution. Unfortunately, even though it is not easy to understand from the point of view of the employees, in some cases it is also the only acceptable solution. The crucial problem thus is to look for the best decision in a specific situation and complex of external as well as internal conditions of the company.

Under the conditions of the global crisis it is not the right way to solve problems accidentally, i.e. by chance. In the field of human resources it is much the same. The most important initiation is to develop strategic orientation of human resources management with the focus on talent management and knowledge management. The survey of McKinsey&Co. based on the opinions of 77 companies and 6000 managers showed that many companies are not able to meet their objectives despite their capital and innovative ideas. This situation is caused by the lack of people with wanted knowledge and personal features (http://www.karierabezhranic.sk). That is why it is necessary to develop the talent management in each company and institution. This requires detail work analysis and assessment of the employees in order to know the job specification and the human potential of each person within the organization. In-depth personnel audit is the only way to build up perfect working team, to keep talented employees and fire those with less talent or less motivation to work. One of the tools utilizable in the effort to facilitate the necessary process of firing is outplacement. People leaving the company appreciate any effort to help them to find new job or to re-qualify. Except from this contribution a company has the opportunity to maintain its positive image in the labor market.

An important question arising along with the decision making during the crisis is education and training of the employees. This is the area which many companies cut the expenses in, as the managers find it unnecessary. Actually, such an idea is contra productive. The right way is not to stop the training definitely but to choose the training activities properly consistent with environment and its requirements.

If a company has got clear priorities and strategy the money intended for the educational and training activities is not expenditure but an investment with long-term and considerable return. And, of course there is still a possibility to train the employees by lecturers from the internal resources tailored to the specific conditions of an enterprise.

Another important issue is effective communication. Current economic environment is extremely risky, uncertain and unpredictably. In such a situation people are afraid of coming reality, stressed and considering their possibilities. As the communication is necessary already in familiar contact of people, the situation of risk strengthen its importance even more. This is the role of the management – to disseminate the information about current state as well as upcoming changes and plans. An employee must feel like a partner in enterprising, like a co-author of the company´ s success. In the opposite case the whistle-blowing occurs, the conflicts grow and people become dissatisfied and miss the motivation to work.

In case of redundancy or restrictive period of time an organization can choose for the changes in the organization of work instead of firing. There are many tools to be used in this area, such as flexible or reduced working hours, flexible working accounts, compulsory leave of absence etc. Naturally, current situation is so uncertain that recruitment and selection of the employees are limited. In case of necessity the companies prefer personal leasing utilization rather than permanent employees. From this point of view there is a vision of golden era for the personnel agencies after the crisis to be removed. Currently these subjects are affected by the restriction and their services are not coveted frequently, especially in case of recruiting, selection, social care and surveys. Despite these problems there is a chance to improve their situation after global economy recovery.

Conclusion

According to the forecasts the end of the global crisis is still far away. Despite of this fact there is no time for sadness and dinginess. It is necessary to accept the reality and to make the decisions and actions with regard to the current economic conditions. People (employees) are key factor of the company´ s success and prosperity. For this reason it is not valid do spare money in the field of personal activities without taking possible consequences into account. Talent management is appropriate set of tools in this complicated period of time. It helps the companies to maintain the most perspective employees, to

fire those with worse expectations and plan another activities in the field of human resources management in accordance with business strategy.

Bibliography

- FRENCH, W.L. 2008. *Human Resources Management.* Boston : Houghton Mifflin Company, 2007. ISBN 978-0-618-73145-9.
- *Globálna vojna o talent.* Available at: <http://www.karierabezhranic.sk> on 2.11. 2009.
- OBRADOVIČ, F. 2009. *Práca sa stáva čoraz vzácnejšou.* Available at: <http://www.hnonline.sk> on 18.3. 2009.
- *Slovenský autopriemysel prepustil k septembru 6 tisíc pracovníkov.* Available at: <http://openiazoch.zoznam.sk> on 21.10. 2009.

GINA NIMIGEAN - LUDMILA BRANIŞTE,

MIHAI EMINESCU – TEMELE CENTRALE ALE PUBLICISTICII EMINESCIENE: STIGMATUL INAUTENTICULUI

Mihai Eminescu – Central Themes of Eminescu's Journalism: The Stigma of Unauthenticity

Abstract

Mihai Eminescu is undoubtedly the most important figure of the nineteenth century Romanian poetry, but also one of the most committed voices of the Romanian press of all times. Journalism appears to be an organically integrated part of Eminescu's concerns. We can grasp in it, the bridge between the poet's social life – a space where he revealed his warrior-like temper – , and his literary work – a realm that symbolically opened the way to Nirvana. Certainly, the Romanian society of the time appeared to Eminescu as suffocating in a generalized crisis. Phrases like "the age of empty forms", or "the reign of phrase" do not appear just as recurrent political accusations against the 'red' political opponents, in power at that time. Instead, the belief which nurtured them all, was that there had occurred a degrading of the form, that threatened to corrupt the substance, too. The Romanian civilization of the moment appeared to the poet as a spiritually non-existent body, whose only justification was "to preserve the external forms of the Western culture, that were devoid of any real contents". Authenticity, that Romanian specific element, was, therefore, threatened to be lost irreversibly. That social and cultural disease required vigorous action, in which the therapy practiced by Eminescu had a beneficial impact. At first slowly, making its way into the mental categories, only to publicly denounce the unauthenticity later. Once performed that straightening of values, "the disease of society" would be annihilated, leaving the way open to substantiate the native Ethos of that "cultural layer at the mouth of Danube" – the Ideal Dacia – , Eminescu's permanent aspiration.

Keywords: Mihai Eminescu, Romanian press, generalized crisis, degrading of the form – corruption of the substance, authenticity, irreversible loss of the Romanian specific element, social and cultural disease, cultural therapy,

mental categories, unauthenticity, straightening of values, "the disease of society", "cultural layer at the mouth of Danube" – the Ideal Dacia.

În octombrie 1877, stabilit la Bucureşti, Eminescu intra ca simplu redactor la cotidianul partidului conservator – "Timpul", după ce în prealabil îşi exersase condeiul la Iaşi, în coloanele "Curierului..." şi ale "Convorbirilor literare". După patru ani, în februarie, preia conducerea publicaţiei conservatoare, la propunerea şi prin susţinerea lui Emanoil Costache Epureanu. Odată cu intrarea sa pe acest post, nivelul documentării, al comentariului şi al expresiei gazetei se schimbă. Va rămâne ca redactor-şef până în decembrie 1881. Perioada bucureşteană alcătuieşte un timp jurnalistic distinct, în care vocea publică eminesciană îşi atinge maturitatea. Poetul face mai mult loc ziaristului, îi creează şi îi cultivă un larg spaţiu de libertate. Ochiul i se deschide mai lucid spre în afară, pentru a sesiza realitatea cotidiană. O realitate care nu i se arată în culori câtuşi de puţin generoase.

Judecând astfel, găsim în publicistica sa puntea de conexiune dintre viaţa socială, unde se desfăşura "temperamentul de luptător"[10] , şi opera de creaţie literară, care deschidea calea spre Nirvana. Din perspectivă totală, gazetaria apare integrată organic în preocupările eminesciene. Între ele se stabilesc fireşti căi comunicante, vizibile mai rar la nivelul expresiei, în vreme ce în corpul de idei se instalează (la o privire superficială) o contradicţie, în fond o necesară complementaritate. Adăugând la acestea observaţia lui Al. Oprea asupra evoluţiei de la dionisiac la apollinic în poezie, prin contrast cu dinamica inversă din ziaristică[11]: "...paradoxal, în raport cu evoluţia creaţiei poetice, care ajunge treptat – cum s-a observat – la o apolinizare a fondului dionisiac, cursul gazetăriei pare a fi invers: în prima perioadă domină trăsături apolinice – este un Eminescu majestuos, patetic (dar de o siguranţă suverană), cu o ţinută polemică elevată, trăsături care se vor surpa treptat sub năvala unor reacţii pătimaşe, a unei subiectivităţi exasperate."[12], obţinem imaginea unui

[10] E. Lovinescu, Titu Maiorescu, Editura Minerva, Bucureşti, 1972, p. 494.
[11] Cu deosebire în perioada de început, cea dintre anii 1869-1876.
[12] În Prefaţa la M. Eminescu, Opere, vol IX, Editura Academiei Republicii Socialiste România, Bucureşti, 1980.

echilibru de ansamblu, în pofida entropiei interioare, fiecare fapt şi stare găsindu-şi perechea de semn contrar.

Am putea, abandonându-ne concluziilor parţiale, deduse din câteva articole doar, să-i atribuim lui Eminescu penelul zugravului de utopii. Iarăşi, am putea crede a fi aflat atare fapt în ideea României ca "strat de cultură la gurile Dunării"[13], strat de cultură de temelie pentru alte popoare "mai înapoiate decât noi"[14]; într-o viziune ce proiectează o imagine a românilor ca şi conducători spirituali pentru un eventual "Imperiu Roman al Orientului". Dar, dimpotrivă, Eminescu se declară din principiu adversar al *ou-topos*-ului: "O profesie de credinţe politice care ar face abstracţie de linia generală descrisă prin spiritul public nu s-ar deosebi cu mult de scrierile regelui Iacob al Angliei, de *Utopia* lui Thomas Morus, de *Statul ideal* al lui Platon, de *Contractul social* al lui Jean-Jacques Rousseau." (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI,* I [*17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880])* Cu atât mai mult în practica de gazetă va ţine seamă de "spiritul public" şi de "linia /sa/ generală", punând în faţa naţiunii ţelul cel mai nobil: propăşirea prin muncă şi cultură: "...superioritatea va fi a aceluia care va munci şi va cugeta mai mult". Astfel încât el îşi poartă lupta de presă pentru aşezarea instituţiilor naţionale de cultură: limbă, literatură, şcoală, teatru, biserică, pe făgaşe clare, capabile să asigure şi să consolideze o dezvoltare neaparat organică. Toate acestea s-ar putea concentra în formula lao-tse-iană a "îndreptării numelor", în sensul că *numele trebuie să acopere realitatea*.

Exprimându-se în aceşti termeni, Eminescu *numeşte în fapt criza, maladia societăţii*.

E un adevăr pe care, spre a-l împlini, societatea românească trebuia atunci să îndrepte lucrurile, pentru ca ele să corespundă numelor. Misiunea aceasta revine fiecărei generaţii – "aginte al istoriei"[15] ce concentrează hegelian istoria în el însuşi. O generaţie devine în mod necesar un exponent supratemporal al naţiunii proprii, iar rolul ei capital e acela de a fi o treaptă în ascensiunea către "bina cea mare a lumii"[16]. Mijlocul adecvat va fi numai munca – principiu *sine-qua-non* al progresului şi al valorii. Acolo unde munca nu-şi capătă adevărata calitate, de promotor al evoluţiei culturale şi sociale, şi

[13] M. Eminescu, Opera politică, I, Editura Cugetarea – Georgescu Delafras, 1941, p. 560, apud Mihai Drăgan, Interpretări 2, Editura Junimea, Iaşi, 1987, p.113.

[14] Ibidem.

[15] Ibidem.

[16] Ibidem.

rămâne doar o lozincă în spatele căreia e camuflat "logofătul coategoale" (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", [*"DUPĂ CE SOLICITUDINEA GUVERNANȚILOR ..."], [28 iunie 1880]*) ori demagogul parlamentar, valorile se pervertesc într-o apocalipsă în care limba (înstrăinată, "subţire şi muieratică" (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *NOTIȚE BIBLIOGRAFICE ... [6, 7, 8 mai 1880]*), literatura (insuficientă), învăţământul (în suferinţă), teatrul (cosmopolit şi trivializat), presa (partinică şi sforăitoare), biserica (subordonată intereselor statal-politice), într-un cuvânt, fundamentul specificului naţional, se cutremură şi se prăbuşesc:

Am zis că instituţiunile folositoare introduse fără chibzuire au devenit numai o sarcină bugetară; şi facem apel la toţi oamenii de bună-credinţă să spuie dacă, de esemplu, instrucţiunea obligatoare este altceva decît o sarcină bugetară; dacă autonomia judeţului există şi dacă comitetul permanent care ar trebui să o reprezinte este altceva decit o sarcină bugetară şi un scut pentru a acoperi abuzurile prefectului; dacă autonomia comunei nu este o deriziune prin sate şi primarul un agent electoral!

Am mai zis că libertăţile publice nu există decît pe hîrtie; şi facem apel iarăşi la oamenii oneşti să spuie daca libertatea individuală, dacă inviolabilitatea domiciliului există la ţară, mai mult, dacă fiecare din noi nu putem fi izbiţi in interesele noastre fără să avem cui ne plînge!

Iaca relele ce am arătat şi ce am zis. *Nu să se desfiinţeze toate aceste aşezăminte, toate aceste libertăţi, ci să se ia măsuri ca ele să devie o realitate* (s.n.) [...] Nicăieri n-am zis că cauza relelor este regimul parlamentar, *ci lipsa de cunoştinţe ascunsă în cuvinte sforăitoare* (s.n.)! (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *[„ZIARUL* ROMÂNUL *SE OCUPĂ ..."] [22 februarie 1880])*

Autenticitatea, "românesc-ul", e, în concluzie, ameninţat să se piardă ireversibil. *Maladia socială și culturală* solicita o acţiune energică pentru care terapia practicată de Eminescu intervine benefic. La început mai lent, făcându-şi drum în categoriile mentale, ca mai apoi să denunţe, public, *inautenticitatea*. Odată înfăptuită *îndreptarea valorilor*, boala societăţii va fi anihilată, lăsând spiritului autohton cale deschisă către fundamentarea acelui "strat de cultură la gurile Dunării" – Dacia ideală.

Vârsta, *falsă*, a decadenţei (întrucât e o *decadenţă de împrumut*, şi nu una *organică*) înseamnă naţiunea cu stigmatul *inautenticului*. Poetul messianic se va transforma, ca urmare, în arhanghel cu sabia,

condeiului de gazetar revenindu-i rolul lamei izbăvitoare, care pedepseste şi îndreaptă. "Atunci când poezia nu mai are de numit idealul ci are de definit o vârsta a decadenţei, ea se transformă în roman, aşa cum bardul se transformă în narator", comentează Eminescu. (M. Eminescu, 1964 : 113) Textul va deveni, din necesitate, referenţial. Voinţa eminesciană se orientează catre conştiinţa naţională înstrăinată, pentru a-i reconstrui sentimentul patriei. Faptul e posibil prin întoarcerea spre vârsta mitică, a Daciei – ori spre aceea eroică, a lui Alexandru cel Bun sau Ştefan cel Mare. Se produce, aşadar, o proiectare a "sensului mântuitor al istoriei"[17] pe fundalul unui viitor cultural, *id est* "stratul de cultură"[18] – "singura misiune a statului român"[19]: "Trebuie să fim un *strat de cultură la gurile Dunării*; aceasta e *singura misiune a statului român* (s.n.), şi oricine ar voi să ne risipească puterile spre alt scop, pune în joc viitorul urmaşilor şi calcă în picioare roadele muncii străbunilor noştri. Aici între hotarele strâmte ale ţării româneşti <sic! n.n.> trebuie să se adune capitalul de cultură de la care au să se împrumute fraţii noştri de prin ţările de prin prejur dimpreună cu celelalte popoare mai înapoiate decât noi."[20]

Societatea românească îi apare fără dubiu ca sufocându-se într-o criză generalizată. Expresii ca "epoca formelor goale", "domnia frazei" ("Foaia noastră acum doi ani încă a prezis că ţara, prin tristele esperimente la care e supusă de *domnia frazei* (s.n.), va ajunge pînă în sfirşit să fie conservatoare." (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI, I, [17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880]))* nu apar doar ca acuze politice, deloc rare, îndreptate împotriva adversarilor "roşii"[21], aflaţi la putere. Convingerea care le nutreşte e că s-a produs o viciere de formă, care ameninţă să corupă şi fondul. Civilizaţa românească a momentului îi apare ca un corp inexistent spiritual, a cărui singură justificare e "păzirea formelor esterioare a culturii apusene, lipsită de orice cuprins real":

Am văzut cu înlesnire ce unitate e în caracterul civilizaţiei noastre de azi, cum că consistă curat în *păzirea formelor esterioare ale culturii apusene, lipsită de orice cuprins real*. (s.n.) S-ar putea zice că aluatul din care se frămîntă guvernanţii noştri e acea categorie de fiinţe fără avere,

[17] M. Eminescu, Opera politică, I, p.560, apud Mihai Drăgan, Interpretări 2, Editura Junimea, Iaşi, 1987, p.113..

[18] Ibidem.

[19] Ibidem.

[20] Ibidem.

[21] Id est Partidul liberal.

ştiinţă de carte şi consistenţă de caracter, acei proletari ai condeiului din cari mulţi abia ştiu scrie şi citi, acei paraziţi cărora nestabilitatea dezvoltării noastre interne, defectele instrucţiei publice şi *golurile* (s.n.) create în ramurile administraţiei publice *prin introducerea nesocotită a tuturor formelor* (s.n.) civilizaţiei străine, le-au dat existenţă şi teren de înmulţire; aluatul e *o populaţie flotantă a cărei patrie întîmplătoare e România* (s.n.) şi care, repetînd fraze cosmopolite din gazete străine, susţine, cu o caracteristică lipsă de respect pentru tot ce e într-adevăr românesc, că *aceste clişeuri stereotipe* (s.n.) egalitare, liberschimbiste, liberale şi umanitare, acest bagaj al literaţilor lucrativi de mîna a treia, aceste sforăitoare nimicuri sînt cultură naţională sau civilizaţie adevărată.

N-are cineva într-adevăr decit să deschiză o teză de licenţă, s-asculte prelecţiuni la universităţi – esceptăm pe cele de matematică – să citească ziare şi broşuri, să citească proiecte şi paraproiecte de legi din Cameră, s-asculte discuţii în Adunări şi se va convinge că *o numeroasă, foarte numeroasă clasă de oameni nu-şi întrebuinţează mintea la nimic alta decît la reproducerea de vorbe din cărţi străine, că propria muncă intelectuală se reduce la nimic* (s.n.). (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI, V [17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880]*)

La 18 iulie 1880, în spaţiul său din "Timpul", scria: "Oamenii demagogiei sînt aceeaşi pretutindenea şi în toate epocele. Publicişti îndrăzneţi pentru că sînt inconsecuenţi, autori fără renume, profesori fără catedre, *patrioţi fără patrie* (s.n.), apostaţi de alte credinţe, advocaţi fără cauze, *ambiţioşi cu aspiraţii mai mari decît valoarea şi capacitatea lor* (s.n.), junimea uşoară de ani şi de cugetări, *cu vederi scurte şi pretenţii nemărginite* (s.n.). Presa şi întrunirile publice sînt care-i fac să trăiască." (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *REVOLUŢIA ŞI REVOLUŢIONARII [18 iulie 1880]*)

Nu e singura dată cînd publicistul sesizează *prezenţa maladiei sociale* şi reclamă *necesitatea acută a terapiei*. Conştiinţa unei atare anomalii Eminescu o avusese cu multă vreme înainte de însemnarea din iulie 1880. La fel, nu e primul care să semnaleze un asemenea flagel istoric. Sesizarea societăţii bolnave şi decăzute (în ansamblul ei ori numai fragmentar) îl integrează în şirul celor ce, în fiecare epocă, au deplâns prezentul decavat şi guraliv, coborât într-o vârstă de fier. "E drept că prezentul – comentează Eminescu – , cu graiul lui viu, cu ambiţiile şi cu pretenţiile lui, e un advocat foarte elocvent pentru meritele sale, fie reale ori închipuite, faţă cu meritele unui trecut a cărui gură o astupă pământul. Şi cu toate acestea fost-ar-fi cu putinţă de-a vorbi chiar de

neatârnarea statului roman fără a sufla praful aşezat pe tractatele noastre vechi şi de pe cronicele noastre?" (M. Eminescu, 1984: în "Timpul", *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI*, II, *[17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880]*) Comparaţia, chiar nedorită, dar inevitabilă, *trecut-prezent* e categoric defavorabilă ultimului: "Şi ce străluciţi într-adevăr, ce neasemănat de mari sunt reprezentanţii din trecut ai neatârnării statelor române faţă cu epoca noastră! Oare Mircea I, în cei 38 de ani, Ştefan cel Mare în cei 46 de ani ai domniilor lor au avut altă preocupare decât neatârnarea ţării?" (*Ibidem*)

Urmând, inductiv, calea de la evenimentul concret la principiu, Eminescu îşi caracterizează, concluziv, profesiunea de credinţă politică: "Ceea ce se cere de la o profesie de credinţe politice este desigur, înainte de toate, ca ea să corespunză cu simţimintele şi aspiraţiunile legitime ale ţării şi să fie adaptată instituţiunilor ei." (*Ibidem*) Şi, întrucât "aspiraţiunile şi sentimentele sunt *rezultatul neînlăturat al unei dezvoltări anterioare a spiritului public* (s.n.)" (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *UN NOU PROGRAM? [17 februarie 1880]*), "O profesie de credinţe politice care ar face abstracţie de linia generală descrisă prin spiritul public nu s-ar deosebi cu mult de scrierile regelui Iacob al Angliei, de Utopia lui Thomas Morus, de Statul ideal al lui Plato, de Contractul social al lui Jean Jacques Rousseau." (M. Eminescu, 1984: în "Timpul", *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI*, II, *[17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880])* Vorbind de "dezvoltarea anterioară a spiritului public", făcea iarăşi recurs la ideea *derulării istorice cauzale*, în *etape vectoriale*, concepţie pentru care a cultivat o preţuire absolută. Conştiinţa sa politică şi socială îl determină să respingă *ou-topia*. Cu atât mai mult *ou-chronia*.

Nu intenţii rezolvate retoric se găsesc aici; dimpotrivă, se vede amărăciunea, uneori furia de a constata *instalarea generală a falsului*: prin ignorarea – uneori inocentă, ba chiar de bună credinţă, însă de cele mai multe ori în deplină cunoaştere a situaţiei de fapt.

Boala e generată de *lipsa autenticului*. În primă instanţă, culpabil putea părea exclusiv partidul liberal, importator şi promotor al "generatorilor" de fals. Acuza capitală ce i se aduce e cunoscuta introducere în ţară a "formelor fără fond", gemene proiectelor utopice de mai sus. Implantarea mecanică în mediul românesc a unor importuri instituţionale, de obicei vestice, e sinonimă în viziunea eminesciană cu violentarea unor legi ale dezvoltării naturale, organice, pe care România nu o străbătuse pe toată lungimea ei. Apropriindu-şi teoria organicistă, a dezvoltării în mod necesar stadiale, Eminescu

emite raţionamente de tipul următor: "Precum creşterea unui organism se face încet, *prin superpunerea continuă şi perpetuă de nouă materii organice* (s.n.), precum inteligenţa nu creşte şi nu se-ntăreşte decât *prin asimilarea lentă a muncii intelectuale din secolii trecuţi* (s.n.) şi prin întărirea principiului înnăscut al judecăţii, precum *orice moment al creşterii e o conservare a celor câştigate în trecut şi o adăogire a elementelor cucerite din nou* (s.n.), astfel, adevăratul progres nu se poate opera decât conservând pe de o parte, adăogând pe de alta: *o vie legătură între prezent şi viitor, nu însă o serie de sărituri fără orânduială* (s.n.). Deci, progresul fiind o *legătură naturală* (s.n.) între trecut şi viitor, *se inspiră din tradiţiunile trecutului, înlătură însă inovaţiunile improvizate şi aventurile hazardoase*."(s.n.) (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI*, I *[17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880])* Se vede clar de ce nu putea accepta o bruscare istorică de felul celei încercate de către liberali. Nu acceptă, iarăşi, ideea saltului, creator de vacuum -"o serie de sărituri fără orânduială" – , după cum nici puţin probabila şansă a unei rapide adaptări. În mod legic, una din consecinţele imanente va fi – după nu prea multe decenii – idiosincrazia lui Lovinescu, adept al sincronismului.

Nu se respecta deci o cerinţă fundamentală a progresului uman: dezvoltarea naturală; şi de o atare nesocotinţă avea să se dea socoteală mai târziu. La o privire ulterioară, purtată "cu mintea rece şi inima fierbinte", ca să reluăm o expresie a poetului, culpa se extinde asupra societăţii aproape în întregime sau, cel puţin asupra categoriilor politico-sociale direct responsabile, vinovate prin toleranţă. (Unul dintre cei vizaţi aici e chiar Maiorescu, ministru al educaţiei publice, sub mandatul căruia Eminescu este revizor şi căruia îi sesizează mizeria cumplită a şcolii rurale, prin contrast cu declaraţiile de intenţii ce se făceau în cele două Camere.)

În primă instanţă Eminescu presează pe rană, face incizii precise în structura societăţii şi jalonează la diferitele ei nivele şi compartimente simptomele de fals. Inautenticul s-a înstăpânit în instituţiile fundamentale: stat, biserică, învăţământ, justiţie, presă, cultură, şi a alterat, ce e mai grav, infrastructurile – mediul ideilor şi mentalitatea, pentru a culmina cu vicierea conştiinţei naţionale.

Principalul promotor de fals, cel mai productiv în materie de vid, e aparatul de stat, unde versatilitatea şi polimorfismul, adaptarea cromatică fără sfârşit şi metamorfozele continuu săltăreţe creează un soi de puzzle bosch-ist, cuprins de o hidoasă frenezie a proliferării, comică, ar putea părea, dacă n-ar emana de pretutindeni cinice adieri kafkiene (*avant la lettre*):

Cât despre *aluatul protoplasmatic* (s.n.) care formează la noi un stat în stat, aşezat asupra instituţiilor şi poporului, avem puţine de adaos. Trăind din politică şi prin politică şi neavând nici un soi de resurse materiale sau de putinţă de a-şi câştiga existenţa, el e capabil de *a falsifica* (s.n.) totul, *şi liste electorale, şi alegeri, şi forme parlamentare, şi idei economice, şi ştiinţă, şi literatură* (s.n.). De aceea nu ne mirăm dacă vedem acest proteu al unui universalism incapabil şi ambiţios îmbrăcând *toate formele posibile* (s.n.): miniştri, financiari, întreprinzători de lucrări publice (cu capital de palavre), deputaţi, administratori, membri la primărie, soldaţi (care au luat Griviţa cu gura), actori, totul în fine. Nimeni nu se va mira daca-i vom spune că în ţara noastră se află advocaţi profesori de teologie, advocaţi revizori de şcoale şi nu ne-am mira dacă s-ar constitui şi în Sinod, pentru a canoniza, adică a trece în rândul sfinţilor, dacă nu pe altcineva, cel puţin pe marele mucenic Warszawsky de pildă." (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI*, V *[17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880])*

Un alt *Infern*, adoptat de un alt spaţiu geografic. Pamfletul se dezvoltă aproape pătimaş, cuvintele nu mai încap bogăţia dezgustului, furia aruncă pe hârtie o aceeaşi lume a *Scrisorii III*, mai abilă, încă, şi mai vivace. Nu sunt puţine momentele de furie pamfletară pe care această faună i le stârneşte, şi care, pentru o pagină, îi trec din nou condeiul poetului.

Pe o anumită distanţă, opinia lui Eminescu coincide cu a Partidului conservator, care, în *Programul* redactat de Emanoil Costache Epureanu la 1880, arată situaţia dificilă în care formele fără fond au aşezat ţara. "Independenţa către care a tins cele din urmă generaţiuni, pentru care a lucrat toate guvernele de la 1859 şi pe care a obţinut-o cu atâtea grele sacrificii a aşezat România între statele suverane ale Europei"/.../ De aici datoria pentru toţi de-a fi mai cu luare-aminte şi mai prevăzători pentru a înlătura pericolele ce poate coprinde noua noastră situaţiune internaţională şi a trage dintr-însa toate foloasele ce le poate da." (D. Vatamaniuc, 1984: 5)

Avertismentul conservatorilor este însă vag formulat, în "generalităţi la care putea subscrie şi Partidul liberal, cu excepţia câtorva teze". (*Ibidem*)

În concluzie, Clubul politic conservator, înfiinţat tot la 1880, îşi află în proaspăt numitul redactor-şef al organului de presă un preopinent politic mai vehement, dar – simultan – mai lucid, cu activitate sinergică partidului, dar cu opinii mult mai tranşante.

Deşi cuprins de elanul misiunii pe care şi-o asumase, Eminescu nu-şi vede nicum eforturile – şi nici nu şi le pune – în serviciul – prin forţa lucrurilor limitat – al intereselor de partid. La 22 februarie 1880, repetă: "Precum am declarat-o în mai multe rînduri, situaţia ţării o considerăm de prea gravă ca să ne preocupăm *numai* (s.n.) de interesele de partid." (M. Eminescu, 1984, în "Timpul", *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI*, IV, *[17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880]*) Şi, cu atât mai mult starea de fapt i se arăta gravă într-o epocă "a reteveiului şi a influenţei morale" (*Ibidem*), în care "s-au violat garanţiile constituţionale şi s-au pus la discreţia nesaţiului ambiţiilor". (*Ibidem*)

Chiar dacă împărtăşea, în mare, aceleaşi idei politice, nefiind membru al partidului, Eminescu nu se afla sub constrângerea nici unui fel de angajament de loialitate faţă de conservatori şi îşi putea astfel păstra o rezervă obiectivă faţă de interesele grupărilor din interior, precum şi o distanţă de la care, prin pagina de ziar, vocea lui s-a auzit distinct. Demersul gazetăresc eminescian nu rămâne doar la semnalarea fulminantă a unui *statu-quo* hibrid şi întrece cu mult evazivele declaraţii de poziţie ale oscilantului Costache Epureanu.

Cu atât mai mult cu cât ideile pentru care luptă sunt bun comun al epocii – cel puţin al unora din minţile lucide, cu care se află în acord. De pildă, Titu Maiorescu, care, la 2 martie 1875, fiind invitat să devină mebru în Societatea Academică "România Jună", pregătindu-şi răspunsul către aceasta, scrie: "O asemenea sarcină însă cere de la oamenii publici o minte aspru disciplinată şi o inimă pururea onestă. Unde aceste însuşiri lipsesc şi se înlocuiesc prin simulări (s.n.), acolo este datoria criticei de a lovi răul, pentru a pregăti binele." (Titu Maiorescu, 1989: 182-183)

Cultul valorii şi al muncii, perspectiva culturală permanentă, elanul – romantic, după cum s-a remarcat[22] – în a demonstra atât străinilor, dar mai ales românilor înşişi, misiunea lor de a răzbate către cultură prin muncă, ieşind la vedere, pe scena largă a istoriei, pun jurnalistica eminesciană într-o lumină diametral opusă celei în care a văzut-o uneori, critica: drept cedare în faţa socialului brutal, pentru a-şi câştiga pâinea de zi cu zi într-o existenţă mecanică, supusă *"înregimentării în partidul conservator"*[23]. Confesiunea lui Eminescu, într-o scrisoare

[22] G. Ibrăileanu, Istoria literaturii române moderne – Epoca Eminescu în Opere, 9, Editura Minerva, 1980, p. 218.

[23] G. Ibrăileanu, Spiritul critic în cultura românească, în Opere, 1, Editura Minerva, Bucureşti, 1974, p.104.

particulară, arată altceva: "Ei, bine, de şase ani mă sbat ca într-un cerc vicios în cercul acesta, care cu toate aceste e *singurul adevărat* (s.n.), de şase ani n-am linişte, n-am repaosul senin de care aşi avea atâta trebuinţă ca să mai pot lucra şi altceva decât politică."[24] Cercul vicios, "singurul adevărat", însă, care epuizează trupul dar mai ales mintea, e gazetăria, aria faptei, care singură beneficiază de garanţia adevărului (*"căci gândul/ zău nimic în lume schimbă"*[25]). Publicistica sa porneşte dintr-o necesitate interioară, necondiţionată, apare ca exigenţă a fiinţei autentice, adresată fiinţării factuale. Aducând după sine libertatea. Cât priveşte libertatea spiritului eminescian, în gazetărie ea trebuie căutată dincolo de manifestarea simplu romantică, temperamentală, şi foarte departe de "cetăţeanul care şi-a spus părerile, şi atâta tot" al lui G. Ibrăileanu. (G. Ibrăileanu, 1974: 104)

Despre perioada gazetăriei eminesciene nu se mai poate afirma azi că a fost simplă incidenţă într-o viaţă de poet, o condiţionare socială şi materială ori o aderare la cutare doctrină de partid. Eminescu e, poate, cea mai acută conştiinţă politică a epocii sale, dându-i cuvântului "politică" sensul său iniţial şi complet, de viaţă integrală a cetăţii. În paginile "Timpului", Eminescu este un cetăţean în sensul etimologic al cuvântului, critică, propune soluţii, oferă alternative, observă perspective, radicale, uneori: "Tot astfel am văzut şi noi căpătuindu-se patrioţii. Pentru a-i pune însă la locul de rînd ce li se cuvine s-ar fi cerut şi la noi *un medic al societăţii* (s.n.) ca... Napoleon I." (M. Eminescu, 1984, în "Timpul" *REVOLUŢIA ŞI REVOLUŢIONARII [18 iulie 1880]*), însă întotdeauna motivate de respectul total al valorilor reale: "Încheiem aceste şiruri *aducînd cetăţenilor aminte că nu există nici libertate, nici cultură fără muncă* (s.n.). Cine crede că prin profesarea unei serii de fraze a înlocuit munca, deci libertatea şi cultura, acela se prenumără fără s-o ştie între paraziţii societăţii omeneşti, între aceia cari trăiesc pe pămînt spre blestemul, ruina şi demoralizarea poporului lor. (M. Eminescu, 1984, în "Timpul" *STUDII ASUPRA SITUAŢIEI*, I, *[17, 19, 21, 22 şi 24 februarie 1880]*).

[24] M. Eminescu, scrisoare particulară, 1882, Apud D. Murărașu, Eminescu – ziarist şi om politic, studiu introductiv la vol.: M. Eminescu, Scrieri politice, Editura Scrisul Românesc, Craiova, fără an, p.XXXI.

[25] Cum se exprimă Eminescu în poemul Eu nu cred nici în Iehova.

Bibliografie:

Surse:

- Eminescu, M., *Fragmentarium,* ediţie de Magdalena Vatamaniuc, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1981.
- Eminescu, M., *Opere*, I-IV. Ediţie îngrijită de profesor Ion Creţu, Bucureşti, Editura "Cultura Romaneasca", 1939.
- Eminescu, M., *Opere,* IX, Editura Academiei Republicii Socialiste România, Bucureşti, 1980.
- Eminescu, M., *Opere,* XI, Editura Academiei Republicii Socialiste România, Bucureşti, 1984.
- Eminescu, M., *Proză literară,* ediţie îngrijită de Eugen Simion şi Flora Şuteu, Buc, Editura pentru literatură., 1964.
- Eminescu, M., *Fragmentarium,* în "Manuscriptum" nr.3/1979, *apud* ms.2255, f.354, text comunicat de D. Vatamaniuc.

Literatură de referinţă:

- Drăgan, Mihai, *Interpretări 2*, Editura Junimea, Iaşi, 1987, p.113
- Ibrăileanu, G., *Istoria literaturii române moderene – Epoca Eminescu,* în *Opere,* 9, Editura Minerva, Bucureşti, 1980.
- Ibrăileanu, G., *Spiritul critic în cultura românească,* în *Opere,* 1, Editura Minerva, Bucureşti, 1974.
- Lovinescu, E., *Titu Maiorescu*, Editura Minerva, Bucureşti, 1972.
- Maiorescu, Titu, *Jurnal și epistolar,* vol.VIII, Editura Minerva, Bucureşti, 1989.
- Murărașu, Dumitru, *Eminescu – ziarist și om politic*, studiu introductiv la Mihai Eminescu, *Scrieri politice,* Editura Scrisul Românesc, Craiova, 1931.
- *Murărașu, Dumitru,* Mihai Eminescu, Scrieri politice*, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 1931.*
- Oprea, Alexandru, *În căutarea lui Eminescu gazetarul*, Editura Minerva, Bucureşti, 1983.
- Vatamaniuc, D., *Lămuriri asupra editării publicisticii din 1880,* studiu introductiv la M. Eminescu, *Opere,* XI, Editura Academiei Republicii Socialiste România, Bucureşti, 1984.

GURZÓ IMRE

ADALÉKOK A FENNTARTHATÓ FEJLŐDÉS - AGRÁRGAZDASÁG - VIDÉKFEJLESZTÉS KAPCSOLATRENDSZER HARMÓNIÁJA KIALAKÍTÁSÁNAK KÉRDÉSKÖRÉHEZ ELMARADOTT TÉRSÉGEKBEN

1. Az agrárgazdaság, a környezetvédelem és a vidékfejlesztés összekapcsolódása

Az agrárium és a környezetvédelem kapcsolata alapvetően abból az egyszerű tényből fakad, hogy a mezőgazdaság az az ágazat, amely a legnagyobb területhasználó (részben szennyező, részben a környezet védője), s ezáltal a környezetállapot jelentős befolyásolója. A harmadik fogalom, a vidékfejlesztés két fontos szálon is társul az előző kettőhöz. Egyfelől az Európai Unióban az utóbbi 15-20 évben a mezőgazdasági politikát fokozatosan összekapcsolták, összekapcsolják a regionális vidékfejlesztő politikával, s ennek okán a vidéki térségek egyre több vidékfejlesztési és környezetvédelmet szolgáló forráshoz juthatnak. Másfelől a magyar vidéket járva elegendő körülnézni hazánk fővárostól távoli, perifériális fekvésű (esetleg országhatár menti) városhiányos kistérségeiben, s látva az agrárszektor (mint egyetlen megélhetési forrás), a rurális tér fizikai, továbbá a helyi társadalom általános állapotát azonnal nyilvánvalóvá válik a vidéki térségek fejlesztésének, felzárkóztatásának fontossága, összekapcsolva a fejlesztési tevékenységet a környezet magasabb fokú védelmével és a mezőgazdaság fejlesztésének fellendítésével.

A vidékfejlesztés iránti társadalmi igény kialakulása és a politikai intézményrendszerrel való fokozatos, de egyre karakteresebb elfogadtatása az elmúlt évtizedekben jórészt az ***információs forradalom és egyfajta ökológiai szemlélet kibontakozásának következménye*** volt. Ahhoz, hogy a vidékfejlesztés ne egy szűk lokális közösség illetve a helyi agrárium kisszerű érdekének tűnjék, hanem azt a társadalom - agrárérdekeken túlmutató - saját érdekének ismerje el, végbe kellett mennie az információs technológia vezényelte tudományos-technikai forradalomnak és egy, az ökológiai kérdésekkel kapcsolatos problémakezelési forradalomnak. Szétfoszlott ugyanis a korábbi, a véges erőforrásokkal bíró Földön megvalósuló szakadatlan és a végtelenségig kiterjeszthető gazdasági növekedés illúziója. Az EU agrár túltermelési vál-

ságával mind jobban megerősödött a felismerés, hogy a tömegtermelés egyoldalú profitorientációja, a természeti és egyéb erőforrásoknak a remélt gazdasági nyereséghez kötődő értelmetlen pazarlása, a környezetpusztítás csak ökológiai zsákutcába vezethet. Mindennek alternatívájaként fogalmazódott meg a ***fenntartható fejlődés igénye***, és az Unióban ehhez kapcsolódóan egy más, az agrár- és vidékfejlesztést összekapcsoló fejlesztési politika kialakítása.

Az agrárium nemcsak a természeti, de a társadalmi térben is létezik. Ennek okán nyilvánvaló, hogy a természeti környezet mégoly bőségesen rendelkezésre álló értékei is ***kihasználatlanok maradnak, amennyiben a vidéki térségekben élő emberi közösségek települési-társadalmi viszonyai elmaradottak***. Ha a vidékien élő emberek elesettek, szegények, ha a falvakban, kisvárosokban élők tömegesen maradnak munka nélkül, ha a települések a leépülés, a pusztulás képét mutatják, ha a vidéki infrastruktúra lerobbant vagy ahhoz közeli állapotú, ha a vidéki agrárvállalkozások válságban vannak, ha a kisfeldolgozók hiányoznak, a meglévőket pedig bezárják, ha a helyi, amúgy is hiányos agrárgazdasági és települési intézményrendszer tovább szegényedik és pusztul, s mindennek tetejében ha a helyi társadalmak életerejét adó humánerőforrás-készlet permanensen fogyatkozik - ahogy a fentieket ma Magyarország számos kisrégiójáról elmondhatjuk - nos akkor nagyon nehéz lesz a „magyar vidéken" versenyképes agrárgazdaságot, perspektivikus vidékfejlesztést és egy, az európai standardoknak is megfelelő kultúrtáj-modellt kialakítani. A ma minden szinten érzékelhető társadalmi-gazdasági, települési-infrastrukturális, szellemi-morális válság katasztrofális helyzetet teremtett a vidéki Magyarország számos kisebb és nagyobb régiójában. Ezen a lefelé menő spirálon úrrá lenni csak össztársadalmi szinten, egy hosszú, gyötrelmes folyamat eredményeként és csak a három komponens harmonikus fejlesztésével lehet.

2. Fontosabb tennivalók a fenntartható fejlődés, az agrárgazdaság és a vidékfejlesztés harmóniájának kialakításához

A teendők átfogó bemutatása – a probléma komplexitásából következően – e cikk keretében nem lehetséges, így csak a szükséges változtatások hét, általunk legfontosabbaknak vélt irányát vázoljuk fel.

Először is támogatni, ***fejleszteni kell magát az agrártermelést***. Több és jobb minőségű agrárterméket kell előállítanunk. Erre a ma-

gyar agrárium a mai kivérzett állapotában is képes lehet. A fejlődéshez komoly technikai-technológiai korszerűsítést kell végre hajtani és át kell alakítani a termelési szerkezetét. Mindenképpen a minőségi, munkaigényes, magas jövedelemhányadú belterjes kultúrák, szaporító anyagok termelését kell forszírozni (szabadföldi és fóliás zöldségnövények, gyümölcsök, gyógynövények, vetőmagvak stb.), másrészt ki kell használni talaj- és klimatikus előnyünket a ***tájtermesztés*** erőteljesen fejlesztésével. Olyan különlegességek, hungaricumok termesztésének magasabb szintre emelését kell megcélozni, mint pl. a kalocsai paprika, a makói hagyma, szatymazi őszi barack, medgyesegyházi dinnye stb. Nem elhanyagolható fejlesztési irány lehet a vegyszermentes termelés és ***biogazdálkodás***. Harmadrészt jelentős fejlesztésre vár az állattenyésztés. Itt is csak a minőségi, magas élőmunka hányadú termelésnek van hosszú távon létjogosultsága. Épp ezért nagyon meg kell gondolni a fejlesztés irányait. Ha a genetikai alapok javulnak és a tartástechnológiában is előre tudunk lépni, akkor a minőségi gabonatermelés bázisán mindenképpen jó lehetőségeink vannak a szemestakarmányra alapozó sertés- és baromfitenyésztésben, valamint a tenyészállat-előállításban. Új irány lehet a rideg vagy félrideg, szabad tartású állattenyésztés ("biohúsok" előállítása).

Másodszor: megoldásra vár egy, a fenntartható fejlődés eszmerendszerével összhangban álló, ***ökológiai alapú kultúrtáj-modell*** kialakítása. Ennek középpontjában a természeti erőforrások ésszerű, optimális hasznosítása, az erőforrások megőrzése, gyarapítása áll. Ehhez mindenképpen át kell alakítani a földhasználatot. Lényegesen csökkenteni kell a szántó területét. Fontos lenne az erdő- és gyepterületek arányának növelése a szántó rovására, továbbá ki kellene terjeszteni az ültetvénykultúrák területét és növelni szükséges a vízfelületeket. További teendő az agrártér struktúrájának az átalakítása (a jelenleginél kisebb táblaméret, a tanyás gazdálkodás újjáélesztése, mezővédő erdősávok, fasorok, védő pufferzónák kialakítása, tájba illő környezetbarát mezőgazdasági infrastruktúra létre hozása stb.). Fontos lenne még a mainál is szigorúbban ellenőrzött környezet- és természetvédelem, és az ezt szolgáló mezőgazdasági infrastruktúra kiemelt fejlesztése.

A harmadik komponens a vidéki embervagyon "fejlesztése". Azaz fontos terület ***a humántőke, a tudásanyag gyarapítása*** és ezzel összhangban a szemléletformálás. A mainál sokkal komolyabb szerepet kellene adni az agráriumot és a vidékfejlesztést szolgáló oktatásnak,

képzésnek, átképzésnek és az idegennyelv-oktatásnak. E feladat sikeres megoldásához jelentős beruházásokra van szükség a vidéki oktatásba. Új szemléletű, sokoldalú, széles általános ismeretek adó oktatást kell megcélozni és a mainál sokkal több speciális képzést, melyeket különféle posztgraduális formákban lehet az abban érdekeltekhez eljuttatni.

Negyedszer: ahhoz, hogy a vidék életébe való beavatkozás, azaz a "fejlesztés" helyes irányú és jól megalapozott legyen, nagyon fontosak lennének további, a hiteles, egzakt tényeken alapuló ***agrártudományi és regionális tudományos kutatások*** és ezekhez kapcsolódóan a változások folyamatos monitoringja. Kiemelten kellene támogatni a vidéki régiók fejlődését szolgáló tudományos kutatásokat és fejleszteni kellene az ezzel foglalkozó tudományos-oktatási-innovációs intézményrendszert.

Ötödször: megnyugtatóan, mégpedig ***az ágazat speciális igényeihez szabottan kellene rendezni az agrárfinanszírozás kérdését***. A tőkeszegénység termelésfinanszírozási, beruházási, értékesítési - s ennek nyomán megélhetési és egzisztenciális - gondok forrása, messze ható társadalmi-gazdasági-települési következményekkel. Teljesen egyértelmű, hogy az agrárium pénzügyi rendbe tétele nélkül elképzelhetetlen egy valamennyire is távlatos vidékfejlesztés kialakítása. Nem lehet érdeke egyetlen magyar embernek sem az agrártermelők tömeges csődje, sem pedig ennek következményeként az egyetlen, döntően még magyar kezekben lévő nemzeti vagyonelemnek a földnek - fillérekért való - külföldi kezekbe jutása.

A hatodik komponens lehet a vidéki tér társadalmi funkcióinak gyarapítása. E funkciók közül az egyik legfontosabb a vidéki, agrárterekben, a mezőgazdaság bázisán lezajló ***újrapolgárosodás megindítása***. Ennek előfeltétele mindenekelőtt a tömeges munkanélküliség felszámolása. Akár széleskörű közmunka programokkal, akár más módon minden munkaképes, dolgozni akaró vidéki ember számára munkahelyet kellene teremteni, lehetőséget adva az anyagi gyarapodásra. A rurális térségekben lehetőség van a ***sokoldalú foglalkoztatás*** kialakítására. Ez történhet a mezőgazdaságon belül (különösen a jó jövedelmet hozó, munkaigényes, belterjes ágazatok intenzív fejlesztésével), de történhet a mezőgazdasághoz, a falusias életmódhoz szorosan kapcsolódó feldolgozóipari és egyéb tevékenységi körök meghonosításával, kiterjesztésével (pl. száraztészta-készítő, tej-, illetve húsfeldolgozó,

pálinkafőző, borászati, gyümölcsaszaló, szárító, savanyító üzem, cukorkakészítő, dohányszárító stb. kisfeldolgozók létesítésével). Lehetőség van a nagyipari termékfeldolgozás bizonyos elemeinek kihelyezésére a termelőkhöz (ezek az ún. post-harvest művelet lehetnek pl. válogatás, tisztítás, osztályozás, adagolás, hűtés, csomagolás stb.). Magasabb szintre emelhető a falusi-tanyai turizmus, de lehetőség van az agráriumot és a helyi közösséget szolgáló intézmények és egyéb szolgáltatások falun történő kialakítására is (pl. információs központ, gazdakör, termék felvásárló központ, agrárbank helyi fiókja, értékesítő szövetkezet stb.). Az alacsony iskolázottságú, tartósan munkanélküli, hátrányos szociális helyzetűek számára széleskörű közmunkaprogramokat kellene szervezni. Nem igaz, hogy nem lehet a közcélú foglalkoztatást kiterjeszteni, mert nincs elegendő munkaalkalom. Aki nyitott szemmel jár vidéken, látja, hogy rengeteg teendő van a falvak gondozása, a földrajzi tér fizikai állapotának javítása tekintetében. Az ***elfogadható jövedelem*** stabilizálná a helyi társadalom anyagi alapjait, s ezzel összefüggésben nőne a települések ***népességmegtartó képessége.*** A vidéki élet vonzóvá tételével megakadályozható lenne a kistérségek humán erőforrásainak "kiürülése", legalábbis megállíthatók lennének a ma visszafordíthatatlannak látszó társadalmi folyamatok (elöregedés, elvándorlás, aprófalvasodás, antiszociális elemek térhódítása, devianciák). Egyszóval fontos lenne a vidéki térségek, települések revitalizálása.

S végezetül nem szabad megfeledkeznünk a ***fejlesztés EU-konformitásának*** követelményéről sem. Hiszen tekintetbe kell venni, hogy ***érdemleges külső forrást a magyar vidék csak az EU-tól remélhet***. Ma már jól látható, hogy az EU el van szánva a finanszírozás átalakítására. Az agrártámogatások egyre nagyobb hányada konvertálódik át vidékfejlesztési támogatássá. A vidékfejlesztés az EU-ban kötődik az agrárgazdasághoz, a falusias életmód sajátosságaihoz, az e terekben élők mentalitásához, életformájához. Célja a terület, a táj jó értelemben vett "megtartása", az elvándorlás megakadályozása, hiszen a vidéki népesség falun tartásának társadalmi költségei sokkal kisebbek, mint a városba áramlók munkához, lakáshoz, infrastruktúrához juttatása. E cél érdekében hajlandóak az európai társadalmak - megfelelő garanciák mellett - komoly anyagi áldozatot is vállalni. Várható, hogy az agrárium bár nem egyedüli, de nélkülözhetetlen vidék- és településfejlesztő tényező marad. Bizonyos mezőgazdasági tevékenységekhez, tájfenntartáshoz, a vidéki települések és élet modernizálásához kapcso-

lódó célokra komoly EU-pénzeket lehet kapni. Ehhez megalapozott fejlesztési tervek, reális célok, elszántság, közös akarat és természetesen saját anyagi erő is szükséges. A siker reményével kecsegtető vidékfejlesztő munka jól átgondolt komplex cselekvéssort igényel, amely kiterjed a mentális szférára (a fejlesztés alanyaira nem felejtve ki belőle a fejlesztőket sem), átfogja magát az egész lokális társadalmat, mint organikus közösséget, fejleszti a termelő tevékenység színtereit, korszerűsíti az infrastrukturális környezetet, s végül de nem utolsó sorban védi, óvja, gazdagítja, s folyamatosan újrastrukturálja az egész "fizikai teret" (tájfenntartó szerep). Ebbe a komplex vidékfejlesztő a tevékenységbe kell "bele integrálni" a maga sajátos szerepével a teljes helyi társadalmat a gazdáktól az értelmiségiekig, az egyes embertől a kisebb-nagyobb csoportokig, a tehetősebbektől az elesett szegény rétegekig. Tulajdonképpen az egész vidékfejlesztő munka róluk és értük kell szóljon.

Irodalom:

- Láng I. - Csete L. - Jolánkai M. (szerk.) 1995: Az agrárgazdaság fenntartható fejlődésének tudományos megalapozása, "Agro-21" füzetek az agrárgazdaság jövőképe - Gazdálkodás, 1995. pp.4-124.
- Dorgai L. - Miskó K. 1999: Az Európai Unió új vidékfejlesztési politikája - A Falu. Ősz. pp. 61-70.
- Fehér I. 1998: Az agrárágazatok felkészítése az EU-csatlakozásra - Gazdálkodás. 4. pp. 1-10.
- Jávor K. 2000: A Magyar Modell és ami mögötte van. - A Falu. Tavasz. pp. 5-13.
- Madarász I. 2000: A vidékfejlesztés néhány közgazdasági vonatkozása. - A Falu. Tavasz. pp. 15-25.

ISTVÁN JOÓ

THE ADAPTIVE MARKETS HYPOTHESIS – EFFICIENCY IN A NEW APPROACH

The battle between the Efficient Markets Hypothesis (EMH) and Behavioral Finance (BF) is a very taut situation, where neither size can shoot the winning goal.

In this short study I will introduce a new framework the Adaptive Markets Hypothesis, which tries to reconcile the two major views about the financial markets. The Adaptive Markets Hypothesis is based on evolutionary principles and implies that the „degree" of market efficiency is related to environmental factors such as the number of competitors in the market, the size of profit opportunities, and the adaptability of market participants.

These forces (competition, mutation, reproduction, natural selection) determine the efficiency of markets, the number of investment products or the waxing and waning of industries.

According to Lo EMH may be viewed as a „frictionless" ideal situation, where there are no transactions costs, taxes and participants are always rational so they act on behalf of efficiency.

Lo describes that the heuristics of Behavioral Finance (for example loss aversion, overconfidence and overreaction) also follow evolutionary processes because market participants try to react to the changing financial environment in a more efficient way. He assumes that the „survival of the richest" determines the evolution of financial markets, where heuristics after enough time and enough competitive forces will be reshaped to better fit the current environment.

With the AMH he emphasizes that the equity risk premium is not constant through time but varies according to the demographic processes of investors. Investment products tend to experience cycles showing sometimes low, but sometimes high performance. He also puts an emphasis on market efficiency, which is not 0 or 1, but it varies depending on time and market processes. Finally, he shed light on the risk preferences of individual and institutional investors that are changing over time.

The Adaptive Markets Hypothesis (AMH)

The application of evolutionary idea in economics is not new as it is well-known that Thomas Malthus used for example biological arguments (population increase at geometric rates, resources at arithmetic rates) to gain economic consequences.

In 1997 Niederhoffer wrote that financial markets can be interpreted as an ecosystem with a lot of „species", where dealers are „herbivores", speculators „carnivores" and lastly distressed investors and floor traders „decomposers" [Lo, 2004].

Bernstein makes a compelling in 1998 that the central point of the EMH, the equilibrium is rarely realized in practice and market dynamics can be described better with evolutionary processes [Lo, 2005].

In 2004 Lo frames the Adaptive Markets Hypothesis, in which he explains that human behavior is not always constant, but improves through natural selection and adapt to changing environmental conditions, where humans maximize the survival of their genetic material.

Lo revisits Simon's Nobel Prize Winning idea, the bounded rationality, in which Simon (in 1955) explains that humans are hardly capable of optimizing their choices. He argues that because optimization is costly and humans' computational abilities are limited they engage in something he called satisfying. So human makes choices which are not necessarily optimal, but merely satisfactory. This is the bounded rationality. But if our rationality is bounded another question arises. What determines the point where individuals stop the optimization process and reach a satisfactory solution [Lo, 2004]? If we used a cost/benefit analysis to determine such a point, we could reach the optimal solution, so we would not need any „satisfying" solution.

In 2004 Lo argues that he found the missing ingredient in Simon's framework and this is the evolutionary perspective. This means that the optimization does not take place analytically, but through trail, error and natural selection, where the choices are based on past experiences or on best guesses. After our choices we receive positive or negative feedback which makes us try to optimize our answers.

Lo thinks that this process will make individuals develop heuristics to solve economic challenges they are facing, and as long as these challenges remain stable the heuristics will adapt to the approximately optimal solution. A good example of this is the strong correlation between the US dollar and equities around the world in these days.

But if environmental conditions change, it's not a surprise that old heuristics are not necessarily suited to the new. In such cases we

can observe behavioral biases which are the products of wrong adaptation, but they will disappear as soon as individuals adapt.

In conclusion Andrew W. Lo's hypothesis is based on Simon's bounded rationality and on his evolutionary view. We can summarize his theory in 6 main points [Lo, 2004]:

1. Individuals act in their own self interest.
2. Individuals make mistakes.
3. Individuals learn and adapt.
4. Adaptation and innovation is driven by competition.
5. Natural selection shapes market ecology.
6. Evolution determines market dynamics.

The AMH and EMH have the same starting point, but in the second and third point there is a major contrast between these two views. In efficient markets investors are rational, so they do not make mistakes and since in EMH economic environment is constant and always in equilibrium, so the participants do not need to learn and adapt to new financial conditions. In contrast the AMH framework says that individuals make mistakes frequently, but they are capable of learning from them and adapting their behavior accordingly.

The 4th point states that adaptation doesn't occur independently from market forces, but is driven by competition via natural selection. This drives to the 5th point where Lo states that natural selection forms market environment. In the last point we can hear that the dynamic of market is determined by a lot of components such selfish individuals, competition, adaptation, natural selection and economic conditions.

Lo establishes that market prices reflect as much information as economic conditions and the number of „species" dictate. By species he describes distinct groups of market participants, each with a common manner. So for example there are „species" like pension funds, retail investors, market makers and hedge funds. If these „species" compete for scare resources then markets are highly efficient, for example such market is the 10 Year US Treasury Notes, which reflects the most relevant information very quickly.

In contrast, if a small number of „species" compete for abundant resources, then the market will be less efficient, since there will not be live or die battle between the participants. For example this is the market for oil paintings from the Italian Renaissance.

After this framework we can't say that market efficiency is always in equilibrium, so it depends on the increase and decrease of the „population", and on the skills to adapt quickly to new environment. Competition will increase if resources dwindle or the number of the population increases. In such cases the number of participants must decrease because of the strong competition and this will be a good ground to a new increase of population. So there will be cycles all over again. However in such cases this cycle leads to the extinction of certain „species", to the exhaustion of resources or to dramatically changing environmental conditions.

So all in all we can say that convergence to equilibrium is neither guaranteed nor likely to occur at any point in time, so markets doesn't march towards ideal stationary state, as EMH predicts.

Conclusion

We can say that Fama's EMH works with a stable and fixed population, where economic conditions are also constant. The EMH is merely a simplistic model of the real financial markets.

In contrast to EMH, the AMH introduces an ecological process, where economic and social conditions vary in time. Another important role of the AMH is that this new framework tries to reconcile many contradictions between efficient markets and behavioral finances.

The now introduced Adaptive Markets Hypothesis responds to some so far opened questions for example to the time varying risk/yield, to risk premium and to the variable risk preferences of private and institutional investors.

- **References**

- Fama, Eugene [1970]: *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*, Journal of Finance 1970.5. pp. 383-417.
- Farmer, J. Doyne – Lo, Andrew W. [1999]: *Frontiers of Finance: Evolution and Efficient markets*
- Grossman, S.J.-Stiglitz, J. E. [1980]: *On the Impossibility of Informatically Efficient Markets*, American Economic Review
- Kahneman, Daniel –Tversky, Amos [1979]: *Prospect Theory: An analysis of Decision 6. Under Risk*, Econometrica 1979.3 pp. 263-291.
- Lo, Andrew W. – Repin, D. – Steebarger, B. [2004]: *Fear and Greed in Financial Markets: A clinical study of Day-Traders.* American Economic Review, 2005, v95(2,May), 352-359.

- Lo, Andrew W. [2004]: *The Adaptive Markets Hypothesis: Market Efficiency from az Evolutionary Perspective*. The Journal of Portfolio Management 30th Anniversary Issue 2004.
- Lo, Andrew W. [2005]: *Reconciling Efficient Markets with Behavioral Finance: The Adaptive Markets Hypothesis*. Journal of Investment Consulting, Forthcoming
- Lo, Andrew W. [2007]: *Efficient Markets Hypothesis* in The New Palgrave: A Dictionary of Economics, L. Blume, S. Durlauf, eds., 2nd Edition, Palgrave Macmillan Ltd., 2007

MUSCĂ IOANA
Supervisor: Professor Şoim Horaţiu

ENTREPRENEURSHIP IN ROMANIA DURING NOWADAYS ECONOMIC CRISIS

Abstract

Crisis is the word of the day worldwide and all the countries are adjusting their policies to cope with it. Romania makes no exception. Against the background of deepening international economic and financial crisis, macroeconomic situation in Romania had totally inadequate evolution. This paper takes into account the macroeconomic indicators in Romania and makes a connection to the evolution of the SMEs sector. The paper analyze the impact of the SMEs sector on the economic development and suggest some measures in order to help the SMEs sector and to restart the development engine of the country.

Introduction

The hypothesis that entrepreneurship is linked to economic growth finds its most immediate foundation in simple intuition, common sense and pure economic observation: activities to convert ideas into economic opportunities lie at the very heart of entrepreneurship. Entrepreneurship is a source of innovation and change, and as such spurs improvements in productivity and economic competitiveness.

Entrepreneurship is closely associated with knowledge and flexibility, two factors that have gained new significance as a source of competitiveness in an increasingly globalized world economy.

In the second part we present the causes of economic crises in Romania with some figures that describe the evolution in the last years.

In the third part is made the connection between entrepreneurship and economic development.

In the fourth part we encounter the effects of economic crisis from the point of view of development and unemployment.

In the fifth part we present some measure that can help the economy to restart its engine.

Conclusions are drawn in the sixth part.

1. Causes of economic crisis

The economic crisis of 2008 took Romania totally unprepared. Against the background of deepening international economic and financial crisis, macroeconomic situation in Romania had totally inadequate evolution:

- Romania's economic growth in the period 2005-2008 has not been generated, as were economic efficiency of foreign demand (exports), but domestic demand, representing public consumption, government consumption and investment in most unproductive - this simultaneous increase in inappropriate creating macroeconomic imbalances.
- If in 2004 it achieved a economic growth of 8.5% to an inflation of 9.3% (Dec /Dec), with a fiscal deficit of 1.5% of GDP and current account deficit of 8.4% of GDP, in 2008 was achieved an economic growth of 7.9% to an inflation of 6.3% (Dec /Dec), with a fiscal deficit of about 5% of GDP (twice higher than programmed) and a current account deficit of 13.5% of GDP.
- Economic growth and satisfaction of higher domestic consumption and higher investment was made on account of foreign capital, foreign savings, domestic savings are low, total external debt is increasing from the 21.5 billion euro in 2004 to 74 billion euro in November 2008 (3.4 times) in which non-guaranteed public debt increased from 11.4 billion euro in 2004 to 63.3 billion euro in 2008 (5.6 times). The most worrying is that short-term external debt (under one year) increased by 7.5 times, which creates a high degree of vulnerability in the financing of external deficits.

The analysis of the macroeconomic situation at the end of 2008 and of international conditions shows clearly, the following:

- The model of economic development "on debt" and branches oriented with low gross value added (services, especially retail trade, hotels and restaurants plus construction), promoted in the last four years has proved unsustainable and vulnerable to any external change in the trend.
- Is strictly important, in government policy, not only reduce personnel costs and materials, but also review the fiscal policy by raising taxes on particular property, the state charges, so that the burden of adjustment to a rampant consumption on foreign debt to a rational consumption based on use of internal resources and external sources and to bear as fair by all members of society.

- Increased state role in these conditions should be endorsed by guaranteeing loans for exporters, farmers and SMEs, and by speeding up the access to available European structural funds, as solid source, uncreative of foreign debt, the development of industries where Romania has markets niche, including important agricultural potential that we have, and modernization of infrastructure in all towns.
- Is very important that the investment target, besides road and rail infrastructure, energy, including unconventional sources. It is important to invest in terms of recycling of household or industrial waste. In agriculture, the state should get involved to support the work of collection and storage of agricultural products whose price is affected by loss of quality and non-optimal season for market recovery.

2. Linking Entrepreneurship to Economic Growth

One of the structural causes of the severity of crisis in Romania is the neglecting of the role of SMEs for sustainable economic growth. As the theory said the entrepreneur is a fundamental agent in the growth theories. The role of entrepreneurship as the driving force of economic growth is well described in Joseph Schumpeter's work. According to Schumpeter, "Everyone is an entrepreneur when he actually carries out new combinations". Finding new combinations of factors of production is a process of entrepreneurial discovery that will become the engine that drives economic development. These "new combinations" constitute ways to create new or better products, to create organizational structures that are more efficient in meeting the present or future market demand.

Based on the concept of creative destruction, Schumpeter formulated his theory of long waves of business cycles and economic growth. Business cycles are seen as the result of innovation, which consists of the generation of a new idea and its implementation in a new product, process or service, leading to the dynamic growth of the national economy, the increase of employment, and creation of pure profit for the innovative enterprise (Schumpeter, 1911; Schumpeter, 1942).

While developing economies grow as standard economic growth models predict (through the accumulation of human and physical capital and increasing specialization), once an economy has entered the industrialized phase of capitalist development, a qualitative change in

the drivers of economic growth occurs. In advanced industrial economies, growth is driven by the process of technological advance and knowledge accumulation brought about by R&D efforts of firms (Peretto 1999).

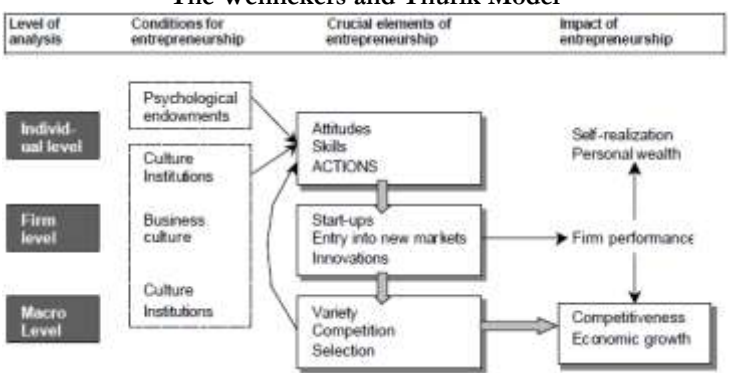
Imitating entrepreneurs are entrepreneurs who imitate existing activities and put them into practice, thereby often creating knowledge through a process that Schmitz characterizes as learning by implementing (Schmitz 1989).

Recently two established models have succeeded in not restricting explanations for economic growth to the realm of macroeconomics. The related framework models are proposed by Wennekers and Thurik (1999) and the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) research programme.

Wennekers and Thurik (1999) established the following model, relating entrepreneurial activity to economic growth:

Figure 1.

The Wennekers and Thurik Model



Source: Carree and Thurik (2002): 20.

As we can see the model presents three levels of analysis:

- the individual level,
- the firm level,
- the macro level.

Entrepreneurial activity originates at the *individual level* and depends on a single person, the entrepreneur. Entrepreneurship is, hence, induced by an individual's attitudes or motives, skills and psychological endowments. It is true also that the entrepreneurial motives

and actions are influenced by cultural and institutional factors, the business environment and macroeconomic conditions.

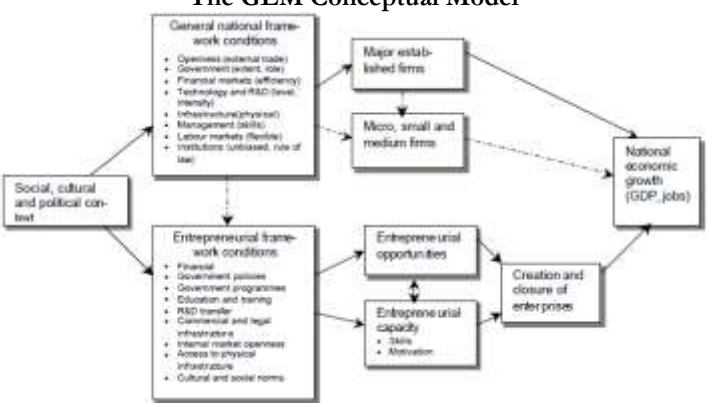
Even if entrepreneurship originates at the individual level, the objectives are set and realized at the *firm level*. Start-ups or innovations are vehicles for transforming personal entrepreneurial qualities and ambitions into actions.

At the *macro level* of industries and national economies, the sum of entrepreneurial activities constitutes a mosaic of competing experiments, new ideas and initiatives. This competition leads to variety and change in the market – that is, a selection of the most viable firms, their imitation and a displacement of obsolete firms.

Entrepreneurial activity defines and develops the productive potential of the national economy by creating value through higher productivity and increasing diversity. In this process entrepreneurs learn from both their own and others' successes and failures, which enables them to improve their skills and tune them with the market opportunities.

The conceptual framework of GEM takes a slightly different angle. It analyses the success of large firms advancing market opportunities for SMEs and the role of entrepreneurship in the enterprise creation/growth process as the main mechanisms driving macroeconomic growth along with their complementary nature.

Figure 2:
The GEM Conceptual Model



Source: Adapted slightly from Reynolds et al. (2002): 40.

The top portion of Figure 2 focuses on the role of large established enterprises. Depending on national framework conditions, large firms, generally integrated into international trade markets, can pro-

mote self-expansion and maturation. The economic success of large enterprises tends to create new market opportunities for SMEs through technological spill-over's, spin -offs, an increase in domestic demand for goods and services, an integration of SMEs in supplier networks, and so forth. Yet whether domestic firms are able to seize these opportunities depends largely on the existence of a competitive and vibrant SME sector.

The lower portion of Figure 2 highlights the second mechanism driving economic growth: the role of entrepreneurship in the creation and growth of firms. The entrepreneurial process occurs in the context of a set of framework conditions (see "Entrepreneurial framework conditions"). It further depends on (a) the emergence and presence of market opportunities and (b) the capacity, motivation and skills of individuals to establish firms in pursuit of those opportunities.

While the success of large established enterprises tends to create profit opportunities for small and new firms, these firms can also affect the success of large enterprises. For instance, by being competitive and reliable suppliers, SMEs provide a competitive advantage for large firms in global economy.

3. Effects of economic crisis

3.1. A quarter of employees have gone from private firms in Romania

The effects of economic crisis are major and not yet completed. Thus the number of employees of private companies in Romania fell by one quarter, in August 2009, compared to the crisis - in June 2008, in the context of lower gross wage fund and number of hours of sick leave, and shows a study presented by the Paylogic Company. In the period under review, gross wages fund decreased by 18% and the number of hours of sick leave dropped by 30 percent.

Moreover, it was recorded a decrease by 47% of gross premiums per employee and 74% of the amount of overtime incurred in private companies. (The largest number of unemployed in the last 5 years and 5 months).

Along with reducing the wage fund, also fell the value of bonuses paid to employees. The value of gross premiums decreased by 47% in 2009 compared to 2008, and with 24% in the first eight months of this year. Similarly, as a direct cause of the reduction of salaries fund, number of overtime knew in period August 2008 - August 2009 a decline of 72% over 2008. At the same time, towards the beginning of

January this year, the number of overtime increased by 82% in the first eight months of 2009.

Although the number of employees and salary fund fell as a counterweight, gross monthly wages increased by 9% in 2009 compared to 2008, and with 4% from early this year to the end of August. In the same report shows that in August 2009 was recorded an advance of the number of overtime, with 82%, and the number of hours of sick leave, plus 12%.

The study was conducted based on data from 110 companies with an accumulation of 14,500 employees of the auto industry, medical, financial, retail and services. Of these, 23 companies come from the manufacturing sector. The study indicates a profound negative impact of the crisis for production companies and this are recording, on average, a decline of 33% of the number of employees. In addition, premiums decreased in value by 58% and the gross average wage recorded a decrease of one percent, compared with growth of 4% on 2009. Paylogic also presented a comparative analysis of these indicators from the first months of this year. Thus, in August, the number of employees of private firms was 13% lower than in January 2009, gross premiums per employee had declined by 24% and the volume of gross wages fund was down by 10%.(Wall-street)

3.2. County Map with companies that have suspended work in 2009

The crisis is seen also at the entrepreneurial level. A number of 112,893 companies have suspended their operations throughout the country during January-September 2009, 12.2 times more than in the corresponding period of last year, when 9186 were recorded suspensions of activity, according to data submitted by Commerce Registry.

Most suspensions of activity were recorded in the Capital (17,197 companies, increasing by 1228%), Cluj County (6770 companies, increasing by 2259%), Brasov County (with 5330 companies more with 1054%), Bihor County (4658 companies, increasing by 1437%) and Timis County (4168 companies, increasing by 1202.5%), according to NewsIn.

In terms of voluntary dissolution, in the first nine months of this year were recorded, throughout the country, an increase of 472.50%, to 14,696, toward 2567 in the period to January-September 2008.

Thus, most companies voluntarily dissolved were in Bucharest (3601 companies, up to 463%), Bihor county (1019 companies, 672%

more), Brasov County (805 companies, 576% more), Arges county (752 companies, up to 691%) and Valcea County (744 companies with 736% more).

In this case, most voluntary radiation occurred in Bucharest, with 3283 companies, with 334% more. Follows counties Prahova (1727 companies, 144% more), Timis (1411 companies, up to 536%), Valcea (1171 companies, 63% more) and Bihor County (1142 companies, 258% more). (Wall-street)

4. Measures in order to stimulate economy

Despite the gravity of the crisis, or maybe because of it, the government has to find ways to fight against it. From many measures proposed by different people and organizations we mention the following:

- Decrease flat tax to 10% would reduce the tax burden for businesses and individual taxpayers, thus broadening the tax base.
- Tax credits for investment and introduction of accelerated depreciation for all investments intended to stimulate productive capital formation and investment from own sources of funding, especially in expensive credit conditions.
- VAT reduction from 19 to 15% stimulates consumption, thus contributing to reducing economic blockage.
- Establish an aid scheme for SMEs in difficulty because of the economic crisis to help them to pay debts and investment;
- Discounts for timely or early payment of taxes would favour through stimulation and not coercion a faster and more consistent collection of tax payments. Thus can be applied:
- 5% discount for timely payment of taxes;
- 10% discount for early payment within 30 days.
- Involvement of banks in payment circuit of the tax liability, so as to overcome the ineffectiveness of the state. This would ensure certain and timely collection of taxes by using credit instruments - promissory notes, letters of guarantee, etc..
- Both state and taxpayers should be treated equally in terms of interest and penalties for non-return / non-payment on time.
- Stimulating accumulation and capital movements. It takes a reasonable regulation of the financial-banking market to boost development of savings banks and other non-bank financial institutions.(Adevărul)

- Exemption from profit tax of reinvested profit in the real economy;
- Increase funding to the state for the thermal rehabilitation of housing and central and local government building in order to increase energy efficiency.
- Increase state budget funding for rural infrastructure projects, county roads and social housing.
- Increase subsidies in agriculture and implementation before the start of spring agricultural work.
- Increase CEC Bank capital to finance SME projects.
- Increase National Credit Guarantee Fund for SMEs capital.
- Implementation of new state aid schemes to boost production and innovation of SMEs.(HotNews)

Conclusions

Crisis is the word of the day worldwide and all the countries are adjusting their policies to cope with it. Data that describe the economics of Romanian economy are delivered. They show that the economic situation in Romania had totally inadequate evolution. The GDP had a sharp slowdown from +7% to -8% in just a year. The unemployment grew to almost double. This paper takes into account the macroeconomic indicators in Romania and makes a connection to the evolution of the SMEs sector. The SMEs sector shows a similar evolution with a number of closed companies ten times higher than the year before. Finally the paper suggests some measures in order to help the SMEs sector and to restart the development engine of the country.

References

- Barreto, H.: The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation. Routledge, London, 1989
- Carree, M., Thurik, A. R.: The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In Zoltan Acs and David B. Audretsch, International Handbook of Entrepreneurship Research, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht, 2002
- Dejardin, M.: Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Co njunction? University of Namur, Namur, 2000
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM): See www.gemconsortium.org/category_list.asp for a list of available documents
- Jääskeläinen, M.: Entrepreneurship and Economic Growth. Institute of Strategy and International Business, Helsinki, 2000

- Peretto, P. F.: Industrial development, technological change, and long-run growth. Journal of Development Economics 59: 389–417, 1999
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L. W., Hay, M.: Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report. Wellesley, Babson College/London Business School, MA/London, 2002
- Schmitz, J. A.: Imitation, entrepreneurship and long-run growth. Journal of Political Economy 97 (3): 721–739, 1989
- Schumpeter, J. A.: The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, MA: Harvard University Press Cambridge, 1934
- Schumpeter, J. A.: Capitalism, Socialism, and Democracy. 3rd ed. New York: Harper and Bros., 1950
- Thurik, R., Wennekers, S.: A Note on Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management Report Series. (2001).
- Wennekers, S., Thurik, R.: Linking entrepreneurship and economic growth. Small Business Economics 13: 27–55. (1999).
- http://www.adevarul.ro/articole/zece-masuri-anticriza.html
- http://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-5391806-guvernul-adoptat-bugetul-2009-planul-masuri-anticriza.html
- http://www.wall-street.ro/articol/Companii/73236/Un-sfert-din angajati-au-disparut-din-firmele-private-din-Romania.html
- http://www.wall-street.ro/articol/Economie/73255/Harta-judetelor-cu-firmele-care-si-au-suspendat-activitatea-in-2009.html

MIHAELA ALEXA, student

STUDY OF CONSUMER BEHAVIOUR FOR A DISTRIBUTION COMPANY

1. The concept of consumer behavior

Consumer behavior reflects the human behavior of purchases and/or consumption of material goods and services. Assessment of a product or service utilyity is always purely subjective and individual and depends on many factors such as expressing complex habits, tastes and preference.

In the narrow sense, consumer behavior reflects human behavior in purchases and/or consumption of material goods and services.

In a broad sense, it encompasses the entire conduct of the user of tangible and intangible assets, including, for example, and voter behavior of patients a physician or to the church congregation. Such an approach corresponds with the meaning of the concept of marketing.

The aim is to study buyer behavior better prevent consumer requirements. Only in so doing, the marketing of the company will be continuously and consistently to meet their own needs.

This case study concerns FREEMAN LTD. The company is an importer and distributor of products: mixed fodder, concentrates, PVM, vitamin-mineral premixes; soybean meal and dry food for dogs and cats. 100% of the products are distributed in bulk.

2. Direct observable influences on consumer behavior

Demographic and economic factors

Demographic factors were among the first issues that have been subject to marketing research. These factors were analyzed from the perspective of the individual, and the most powerful group and the family.

Demographic factors are divided into two levels:

- At the individual level, which are classified by: age group, educational level, occupation, marital status, employment status, geographical, and sex of consumer;
- At the family level, where marketing researchers have focused on the following issues: the occupation of the head of the household, employment status of the household head, household size, house-

hold composition by gender and age group, the home, the size of home town, and geographic area of home.

Economic factors are multiple and are most often used in marketing studies. Economic factors are classified as: personal income, real total income of all family members, personal discretional income (the amount a consumer can spend only for himself, free of any other costs), prices, minimum wage, the real average economic level, national minimum wage, the real environment segment of population, GDP, level of equipment with different population of durable goods, the self-consumption of products and the rate of inflation.

Usually the demographic and economic factors are analyzed together, to break synergy variables.

Specific factors of mixed marketing

Specific factors of mixed marketing are followings: product policy, pricing policy, distribution and promotion policy.

Product policy

Takes into account the characteristics of products or services which may be: organoleptic, economic, performance, packaging, presentation. Products or services are in connection with the company's market. Clearly, product-related variables have a direct influence on observable behavior.

Pricing policy

This, examines in particular, the correlation between the price paid and the utility of the product or asset. Price affects the level and by linking its acceptance by the consumer price of its income. Becomes very important to the acceptability of the price analysis to determine if the product has a market or not. Therefore, the aim is the degree of acceptance by the consumer price target social group.

Distribution Policy

Be taken into account the distribution of logistics to be considered together with the international flow of money and consumer reaction. The distribution process, the study focuses on knowledge of consumer behavior purchasing habits, the favorite selling points justification, purchase frequency separation, the separation criterion of choice.

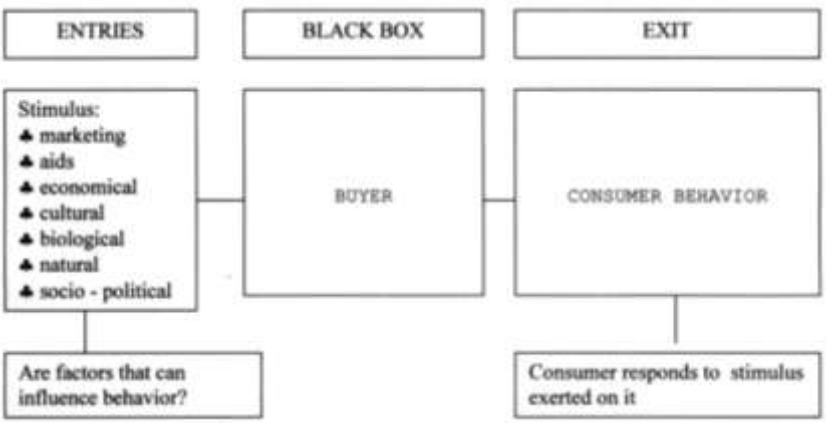
In principle, buyers have relatively fixed habits, do not take into account only the price but are ringing frequently in the report demand-no need therefore to study the issue and distribution division address motivation. As such distribution studies focus on consumer segment and typology.

Promotion Policy

The promotion policy is to test the consumer views and suggestions on the complexities of creating advertising media. Also monitors consumer perceptions and reactions to media advertising. In this area blends quality with quantitative research. It is noted that increasingly more competition between companies has shifted from production to promotion. The promotional aspects require very expensive specialized studies.

3. Consumer Behavior transposed cyber language

Consumer behavior can be viewed as an input-output system, where input represents both the external and internal stimulus, and output is the response or reaction to a given stimulus.



Consumer Behavior transposed in cyber language

4. Case Study at FREEMAN ltd.

FREEMAN LTD distributes its products 100% wholesale. Activity of the company FREEMAN LTD is important that distribution of feed required.

The purpose of this research is to obtain information necessary to continue production and marketing of feed protein-concentrate, Vitamins & Minerals VIVA BIO brand for all types of animals and birds by the Romanian market and improve the quality and productivity.

The research addresses both categories of legal persons and natural persons of certain categories of social classes and geographical areas. Location points for research are representing the brand VIVA BIO stores in different counties of our country, such as: Bihor, Timis, Cluj, Sibiu and Arad.

The objectives of this research are:

- -To identify the sources from which to inform the respondents ;
- Associating the product with other products in this category;
- Determining the respondents opinion about the product, product quality and product safety;
- Determining image VIVA BIO.

Study was designed to achieve two types of questionnaires, sent to:

- individuals who purchase products VIVA BIO for themselves, livestock, and poultry.
- legal persons dealing with the distribution of VIVA BIO for resale and profit.

The sample was composed of:

• 25 individuals interviewed;

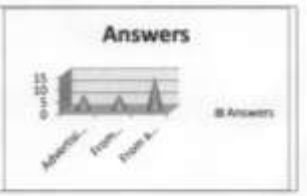
• 15 corporate respondents.

Some of the results obtained are presented below.

Results for corporate

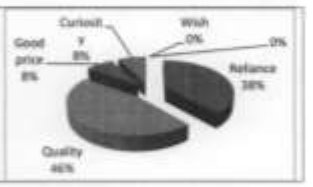
How did you find the product?

	Answers
Advertising	4
From representative	8
From a friend	3



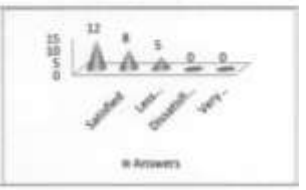
What made you to buy the product?

	Answers
Reliance	5
Quality	6
Good price	1
Curiosity	1
Wish	0
Recommendation of specialists	2



How satisfied are you with this product?

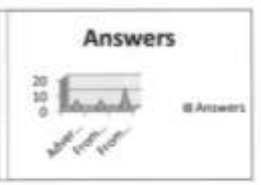
	Answers
Very satisfied	12
Satisfied	8
Less satisfied	5
Dissatisfied	0
Very dissatisfied	0



Results for individuals

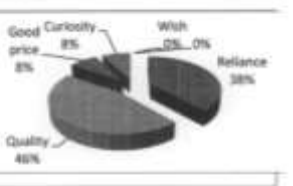
How did you find the product?

	Answers
Advertising	6
From representative	6
From a friend	13



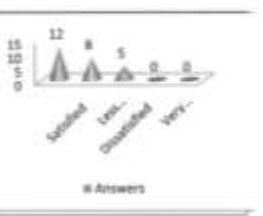
What made you to buy the product?

	Answers
Reliance	5
Quality	6
Good price	1
Curiosity	1
Wish	0



How satisfied are you of this product?

	Answers
Very satisfied	12
Satisfied	8
Less satisfied	5
Dissatisfied	0
Very dissatisfied	0



The data from processing questionnaires highlight a number of issues, of which stated the following:

- Natural or ordinary people consider that:
  o 32% - confidence in the product led them to buy;

o 32% - quality of the product led them to buy;
o 16% - price of the product led them to buy;
o 12% - purchased on the recommendation of specialists;
o 8% - desire and curiosity prompted them to buy.

- Companies
  o 33% - confidence is what prompted the mark;
  o 40% - the quality of that mark;
  o 8% - it has been recommended by specialists;
  o 19% - believes that only the best price and product curiosity prompted them to buy this product.

Following the investigations a program was developed to help the company strengthen its market position in Romania.

Program of measures

Nr.	Measure	The problem solved	The expected result	Responsible	Necessary resources (lei)	Deadline
1	Developing a marketing strategy	Better Advertising for Products	More customers	Director	15000	10.12.09
2	Training for staff in the field of vendors	Qualified personnel in sales	Best selling products	HR Director	8000	30.09.09
3	Implementation of quality management system ISO 22000	Security systems more efficient food and top quality products	Consumers buy with greater confidence	Responsible for quality	12000	23.12.09
4	Development study for product diversification, given the current economic crisis	Improved market coverage	More customers of all categories of consumers	Director	50000	24.08.09

References

- Jim Blythe: ***„comportamentul consumatorului”***, *editura teora, bucureşti, 1998*.
- Vichentie Maniov: ***„studiul comportamentului consumatorului”*** – *suport de curs, 2008*.
- Eric Marder: ***„comportamentul consumatorului”***, *editura teora, bucureşti, 2002*.
- Daniela Morariu - Diana Pizmaş: ***„comportamentul consumatorului”***, *editura bibliofor, deva, 2001*
- Mircea Constantin Teodoru: ***„comportamentul consumatorului”***, *editura casa cărţii de ştiinţă, cluj – napoca, 2004*.

BIRIŞ TEODORA RODICA

DEUTSCHE UND RUMÄNISCHE WIRTSCHAFTSTHERMINI DER KRISENSZEIT

Abstract

In this paper, we will try to find the German economic terms most frequently used in this time of crisis.

We would like to determine if the frequency with which they have been used during this period has changed in comparison with the previous phase and how they manifest themselves in both situations. Our intention is to analyze them and see how they are used in different contexts or if they have different meanings in these two languages.

We wish to establish if the use of these terms can contribute at least to some extent to overcoming the present crisis through a facile communication able to generate solutions.

In order to achieve this we chose 20 terms, which we searched in German economics dictionaries afterwards transposing them in frequently met situations.

Keywords: Krise, Kredite, Bankrott, Business Development, Geld, Geldmenge, Hypothek, Inflation, Investoren, Kapital, Schattenwirtschaft, Zahlungsunfähigkeit, Zentralbank.

1. Einführung

Das Wort „**Krise**" wird in den letzten zwei Jahren besonders häufig verwendet. Das geschieht nicht nur in einem oder in zwei Staaten Europas, sondern bei fast allen „European citizens, participants of working process in the integrated Europe". (DOLINSKA, 2004, S: 94-95) Deshalb werden wir uns mit diesem Thermini und mit diesem Thema näher beschäftigen. Wir haben zwanzig wirtschaftliche Thermini, die in der Krisenszeit sehr oft verwendet werden ausgewählt und kurz analysiert, am Ende haben wir einige Schlussfolgerungen gezogen.

2. Deutsche und rumänische Wirtschaftsthermini der Krisenszeit

Die Krise unterscheidet nach ihrer äußeren Erscheinungsform zwischen Bankenkrisen, Währungskrisen, Finanzsystemkrisen und Krisen, in denen ein Land oder einzelne Länder ihre Auslandsschulden nicht mehr bedienen können. Auf dem Kapitalmarkt steigt die Nachfrage nach Krediten, um neue Investitionen zu finanzieren. Zunächst nährt die zusätzliche Liquidität den Aufschwung, in dessen Verlauf auch Investitionsprojekte mit niedrigeren erwarteten Renditen finanziert werden. In der Zeit der Krise leiden sowohl die Angestellten, als auch die Arbeitsgeber. Ein Geschäft, ein Business ist in einer solchen Zeit voll Risiken.

Typisch für die Krisenszeit ist die Tatsache, dass die Banken keine oder nur wenige **Kredite** hergeben. Diese Tatsache ist eine Maßnahme das Geld, das auf dem Markt ist, zu kontrollieren, weil das Geld das auf dem Markt ist, ist immer weniger und die Kauffkraft der Bevölkerung wird immer kleiner. Auf diese Weise können die Banken besseer die Inflation kontrollieren. Andererseits, beinflusst der wenigere Verbrauch die Produktion und schwächt sie ab. So wird der Marktzyklus Geld-Ware abgeschwächt oder sogar gestoppt; es gibt sogar Situationen, in denen, obwohl die Waren gesendet wurden, das Geld nicht mehr zurückkommt. Diese ist die Zeitspanne in der viele Firmen Bankrott gehen, weil sie keine Anfragen und Bestellungen mehr haben und so ihre Lieferer und ihre Arbeitsnhemer nicht mehr bezahlen können. Kredit bedeutet „Hergabe von Geld für einen bestimmten Zeitraum und in der Regel gegen einen Preis, den Zins. Kreditgeber und Kreditnehmer eignen sich in einem Vertrag über die Darlehensumme, die Währung, in der das Darlehen gegeben, wird die Verzinsung“. (FRITSCH, KNAPPE, 2000, S.: 116)

Business development ist die Weiterentwicklung einer wirtschaftlich ausgerichteten Organisa-tion. Die im Business Development angewandten Techniken „spielen eine große Rolle in der Abwicklung eines Geschäftes“ (KONTRIKOVA, POMFFYOVA, 2008, S.: 502) Sie umfassen auch die Bewertung von Marketing-Chancen und Absatzmärkten, die Geschäftsanalyse von Kunden und Wettbewerbern, sowie das Verfassen von Geschäftsentwürfen und das Entwerfen konkreter Geschäftsmodelle. Konkrete Business-Development-Maßnahmen beginnen meist mit der Evaluation eines innovativen

oder von der Organisation noch nicht erschlossenen Geschäftsfeldes. Im Verlauf der Evaluation können Informationen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Kundenbetreuung hinzugezogen werden. Je nach Gesamtbild können dann neue Geschäftsentwürfe entwickelt werden. Im wirtschaftlichen Alltag ist Business Development jedoch keine punktuelle Maßnahme, sondern vielmehr ein kontinuierlicher Prozess, der es überhaupt erst ermöglicht, dem Druck der Konkurrenz stand zu halten.

Als Disziplin kann Business Development nicht auf Standardverfahren reduziert werden, die in allen Situationen gleichermaßen angewendet werden können. Erfolgreiches Business Development beruht meistens auf einem interdisziplinären Ansatz. Kreativität und die Bereitschaft, bestehende Denkmuster in Frage zu stellen und sich neuen und unvorhergesehenen Herausforderungen zu stellen, sind ein wesentliches Merkmal dieser Tätigkeit. Die Kundensicht im Business Development geht über den reinen Vertriebsgedanken hinaus. Eine wesentliche Rolle bei der Entwicklung der Geschäftsentwürfe spielen neben der kreativen Tätigkeit oft auch Finanzplanung, rechtliche Aspekte und Werbekonzeption.

Ein Geschäft kann man ohne Geld gar nicht anfangen**;** eine vorhandene Geldmenge ist notwendig**.** Unter der **Geldmenge** oder **Geldmengenaggregat** versteht man in der Ökonomie den gesamten Bestand an Geld, der in einer Volkswirtschaft zur Verfügung steht. Die Summe aus Bargeld und Sichteinlagen wird auch **reale Geldmenge** genannt.

Geld, ahd. *gelt*, was so viel wie „Vergeltung, Vergütung, Einkommen oder Wert“ bedeutet. Geld ist ein Ausdruck für ein Wertäquivalent. Dieser Ausdruck kann in Form von sinnlich wahrnehmbaren oder auch in Form von ideellen Gegenständen stattfinden. Geld als sinnlich wahrnehmbare Gegenstände sind beispielsweise Geldmünzen, Gutschriften oder Wertpapiere wie etwa Banknoten, Schecks oder Wechsel. Geld liegt als ideeller Gegenstand zum Beispiel in Form eines Bankguthabens oder einer Kreditzusage vor. Im praktischen Gebrauch ist Geld ein Zwischentauschmittel, das sich von anderen Tauschmitteln dadurch unterscheidet, dass es nicht unmittelbar den Bedarf eines Tauschpartners befriedigt, sondern auf Grund allgemeiner Anerkennung zu weiterem Tausch eingesetzt werden kann.

Zum Beispiel wenn ein Bauer sein Obst gegen Geld austauscht kann er in der Zukunft dieses Geld verwenden, ansonsten verliert er das Geld, denn sein Obst verfault und verliert so seinen Wert.

In der alten griechischen Mythologie Midas erkannte, dass er angesichts des begrenzten Vorrats an Metallen für die Münzproduktion die Geldmenge durch die Senkung des Metallgehalts pro Münze erhöhen konnte. Die Folge war eine Trennung der Geld- und Kreditpolitik und eine Globalisierung des Zahlungsmittels. Sparer, die in Midas "Leichtgeld" ihr Vermögen anlegten, büßten durch diesen Geldüberhang und den nun fälligen Währungsschnitt ihre Kaufkraft ein. Sinnbildlich wird die Finanzierungstechnik Midas' durch die Redewendung symbolisiert, dass alles, was Midas anfasste, sich in Gold verwandelte, sogar Wasser. Nach der Erzählung von Herodot starb Midas, weil er am zum Gold verwandelten Wasser erstickte.

In der Krisenszeit werden immer mehrere Unternehmen vom Bankrott bedroht. Dieses Wort hören wir schon immer mehr. Woher kommt es und was bedeutet es werde wir hier erklären:
Der Ausdruck **Bankrott**, von ital. *banca rotta*, „zerbrochene oder leere Bank [des Geldwechslers]“ stammt von den Geldwechslern im mittelalterlichen Oberitalien. Diese hatten zur Markt- oder Messezeit Tische (vergl. *die Bank* „Kreditinstitut“) aufgebaut, auf denen sie unterschiedliche Währungen zum Tausch anboten. War der Tisch leer, so hatte der Wechsler, ähnlich wie der Bankrotteur, kein Geld mehr. Ein ähnlicher, älterer Begriff ist **Falliment**.

Als Bankrott wird umgangssprachlich die **Zahlungsunfähigkeit** einer Person, Firma oder eines Staates (Staatsbankrott) bezeichnet, also die Situation, wenn die natürliche oder rechtliche Person nicht mehr in der Lage ist, ausstehende Rechnungen und laufende Ausgaben über eigenes Kapital bzw. Geldeinnahmen zu decken. Der Begriff *Bankrott* wird umgangssprachlich für den allgemeinen Zustand der Zahlungsunfähigkeit auch ohne Vorliegen einer strafbaren Handlung verwendet. In der Rechtssprache verwendet man folgende Begriffe:

- in Deutschland seit dem In-Kraft-Treten der Insolvenzordnung den Begriff *Insolvenz*
- in Österreich teilen sich *Insolvenzen* in *Konkurs* und *Ausgleich*
- in der Schweiz liegt ein *Konkurs* vor
- im Fall nicht zahlungsfähiger Staaten spricht man vom *Staatsbankrott*

Die **Zentralbank** (auch Notenbank, Zentralnotenbank oder zentrale Notenbank) ist eine für die Geld- und Währungspolitik eines Währungsraums oder Staates zuständige Institution. Sowohl sie als auch die verantwortlichen Personen nennt man auch „Währungshüter". Da es nationale und supranationale Währungsräume gibt, sind Zentralbanken entsprechend auf nationaler Ebene und auch supranational (z. B. Europäische Zentralbank) vorzufinden. Die Zentralbanken können staatliche aber auch private Institutionen sein und haben in gewissem Umfang hoheitliche Aufgaben.

Die **Weltbank** bezeichnet *im weiten Sinne* die in Washington, D.C. (USA) angesiedelte **Weltbankgruppe** bzw. *im engen Sinne* die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung als Teil dieser Gruppe. Die Weltbankgruppe hatte ursprünglich den Zweck, den Wiederaufbau der vom Zweiten Weltkrieg verwüsteten Staaten zu finanzieren.

Unter **Kapital** im volkswirtschaftlichen Sinne kann man alle bei der Erzeugung beteiligten Produktionsmittel verstehen, d.h. der Bestand an Produktionsausrüstung, der zur Güter- und Dienstleistungsproduktion eingesetzt werden kann. Diesen Bestand nennt man auch Kapitalstock und enthält Güter wie Werkzeuge, Maschinen, Anlagen u.s.w., also Güter, die in einem früheren Produktionsprozess erzeugt wurden. Das Kapital in diesem Sinne ist der dritte Produktionsfaktor neben Arbeit und Boden. Aber auch das Menschenskapital ist sehr wichtig, denn dieses ist der Reichtum eines Landes, den man durch die Geburt und nachher durch Erziehung und Bildung erhält.

Wenn die Geldmenge übermäßig wächst oder bei konstanter Geldmenge die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes zunimmt, kommt es zu einem Ungleichgewicht zwischen dem verfügbaren Geld und den Gütern, die mit dem Geld bezahlt werden könnten. Dieses Ungleichgewicht führt zu einem Anstieg des allgemeinen Preisniveaus, was man dann als Inflation bezeichnet. Da sich der wirtschaftliche Wert des Geldes aus den Gütern ergibt, die damit erworben werden können, kann die Ausgabe zusätzlichen Geldes den Gesamtwert des in einer Volkswirtschaft umlaufenden Geldes nicht erhöhen, sondern führt zu **Inflation**. Wesentlich ist die Geldmenge auch für die Bestimmung der Wachstumschancen und der Inflationsrisiken der Volkswirtschaft. Ist zu wenig Liquidität vorhanden („Geldlücke"), so

leidet das Wirtschaftswachstum, ist durch starkes Geldmengenwachstum zu viel Liquidität im Markt, so besteht die Gefahr von Inflation.

Der einfachste Beispiel ist das Ausrechnen des Brotpreises: wenn am Anfang des Jahres ein Stück Brot 0.90 Lei kostet und am Endes des Jahres 1 Leu, ohne dass sich die Qualität geändert hat. Das bedeutet Inflation.

Hyperinflation gab es nach dem Ersten Weltkrieg in Deutschland. Das bedeutet eine plötzliche Erhöhung der Staatsverschuldung unter Zunahme der Geldmenge durch Zentralbankkredite an den Staat. Denkbar sind auch plötzlich veränderte Erwartungen der Verbraucher, die zu einem Abnehmen der Sparguthaben führen.

Wenn die Geldmenge sinkt oder bei gleicher Geldmenge die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes zurückgeht, kann es zu einer Periode nachhaltig fallender Preise kommen, die als Deflation bezeichnet wird. Ein Rückgang der Geldmenge kann auch hier durch Maßnahmen der Zentralbank ausgelöst werden (Zinspolitik). Die Umlaufgeschwindigkeit kann sinken, wenn die privaten Haushalte und Unternehmen zurückhaltender werden bezüglich Konsums und Investitionen und Geld eher sparen als ausgeben

Der **Wirtschaftskreislauf** ist ein Modell einer Volkswirtschaft, in dem die wesentlichen Tauschvorgänge als Geldströme und Güterströme zwischen den Wirtschaftssubjekten dargestellt werden. Geld- und Güterströme entsprechen sich in einem geschlossenen Kreislauf wertmäßig, verlaufen aber in entgegengesetzter Richtung. Viele Ungleichverteilungsmaße der sozialwissenschaftlichen Statistik orientieren sich an der Gleichheit der Verteilung von Ressourcen. Das bedeutet jedoch *nicht*, dass Gleichverteilung das „Ziel" der Erfassung von Ungleichverteilungen sei. Im Bereich der materiellen Ungleichverteilungen existiert der Zustand völliger Gleichheit nur als *Referenz* für die Messung von Ungleichheiten in der wirklichen Welt. l

In jeder Wirtschaft gibt es auch eine **Schattenwirtschaft** (engl. underground economy) ist zunächst ein Schlagwort, um das Phänomen statistisch nicht oder nur teilweise erfasster Wirtschaftsaktivitäten zu beschreiben. Dabei sind unterschiedliche Definitionen möglich. Schattenwirtschaft im engeren Sinne umfasst die Schwarzarbeit und den Schwarzmarkt, weiter gefasst kann sie auch Eigenleistungen und

Nachbarschaftshilfe beim Hausbau, Steuerhinterziehung und Sozialabgabenhinterziehung und Prostitution beinhalten Im weiteren Sinne sind aber auch kriminelle wirtschaftliche Aktivitäten wie der Drogenhandel, der unkontrollierte Waffenhandel, der Schmuggel Teil der Schattenwirtschaft. Im weitesten Sinne zählen darüber hinaus bedarfsorientierte Wirtschaftsaktivitäten der privaten Haushalte, die in der Regel nicht monetär entlohnt werden, wie (z. B. Hausarbeit, selbst geleistete Heimwerkerarbeit, Nachbarschaftshilfe und die Selbstversorgungswirtschaft) zur Schattenwirtschaft.

Ein großer Teil der schattenwirtschaftlichen Aktivitäten fließen auch in die Berechnungen von Bruttoinlandsprodukt (BIP)und Bruttonationaleinkommen (BNE) ein. Das ist auch in allen übrigen EU-Mitgliedsländern gültig. Demnach sind auch solche Produktionstätigkeiten im BIP zu erfassen, die illegal ausgeübt werden oder den Steuer-, Sozialversicherungs-, Statistik- oder anderen Behörden verborgen bleiben.

Wirtschaftstheoretisch weicht ein Wirtschaftsteilnehmer dann in die Schattenwirtschaft aus, wenn die staatlichen Steuern und Abgaben oder die Regulierungshürden als so hoch empfunden werden, dass ein Ausweichen als vorteilhaft erscheint. Ein bekannter Besipiel in diesem Fall ist die Lage Russland, am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts, als ungefähr 50% der ganzen Wirtschaft in der Schattenwirtschaft versteckt war. Das war der Höhepunkt einer Wirtschaft, der in der Schattenwirtschaft sich unsichtbar machen wollte.

Eine **Hypothek** berechtigt den Hypothekengläubiger (Hypothekar) sich aus demjenigen Erlös, der sich durch Zwangsversteigerung oder Zwangsverwaltung des durch die Hypothek belasteten Grundstücks erzielen lässt, zu befriedigen, soweit ihm eine Forderung gegen den Schuldner zusteht, die durch die Hypothek gesichert ist. Die Hypothek zählt zu den Grundpfandrechten. Im Bankwesen wird die Hypothek als Sicherungsmittel für Kredite eingesetzt.
Außerhalb der juristischen Fachsprache wird häufig nicht nur das Grundpfandrecht selbst, sondern auch das damit verbundene Darlehen (Hypothekendarlehen) als *Hypothek* bezeichnet.
Im übertragenen Sinn wird das Wort *Hypothek* ebenfalls als Metapher für eine besondere Belastung verwendet. So galten zum Beispiel die

Verbrechen in der Zeit des Nationalsozialismus als schwere *Hypothek* für die junge Bundesrepublik Deutschland in der Nachkriegszeit.

Das **engelsche Gesetz** ist eine von dem deutschen Statistiker Ernst Engel (* 1821; † 1896) erstmals beschriebene Gesetzmäßigkeit, dass der Prozentanteil seines Einkommens, den ein Privathaushalt für die Ernährung ausgibt, mit steigendem Einkommen sinkt. Dies ist gleichbedeutend mit der Aussage, dass die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln kleiner als 1 ist.

Das engelsche Gesetz ist eines der am besten belegten empirischen Gesetze der Volkswirtschaftslehre. Der Anteil des für die Ernährung ausgegebenen Einkommens wird auch Engel-Koeffizient genannt.

Die **Investoren** erwarten aber weiterhin, dass ganz zum Schluss die Einnahmen aus der **Investition** ausreichen, um allen aufgelaufenen Verpflichtungen genügen zu können. Insgesamt ist aber die Wirtschaft immer labiler geworden und in einer Krise kommt es zu Insolvenzen und zu einer Bilanzbereinigung bei den Investoren. Nach der Krise beginnt mit der jetzt zunächst wieder abgesicherten Finanzierung ein neuer Zyklus.

3. Schlußfolgerung

Es gibt sehr viele Wörter, die die Krise bezeichnen. Sie erscheinen immer mehr in den letzten zwei Jahren. Das Erklärungswörterbuch der rumänischen Sprache definiert die Finanzkrise als eine Phase der Ökonomie, in dem sich ein Überschuss von Waren bildet, die die begrenzte Bevölkerung nicht verbrauchen, kaufen kann. Diese Blockade im Witschaftskreislauf im normalen Rotationszyklus verursacht negative Wirkungen im Umwandeln von Gütern zu Geld und umgekehrt, mit Auswirkungen auf allen Ebenen der Manifestation des wirtschaftlichen und sozialen Lebens. Es ist der Zeitraum in dem charakteristische Wörter dieser negativen Weiterentwicklung des Handels üblich werden. Selbstverständlich sind die meist benutzten Wörter dieser Zeitspanne, unbedingt im Zusammenhang mit dem Wort **Geld**.

So wird das Wort Geld als Ursache der bestehenden Probleme im Zeitraum der Krise genannt, durch sein „Verschwinden" vom Markt und aus unseren Taschen, sowie auch andere Wörter, die die Weiterentwicklung und das Verhalten der Finanzen in diesem Zeitraum beschreiben: das Kapital, die Inflation, die Hyperinflation,

die Deflation, die Krise des Finanzsystems, als auch Wörter die Institutionen benennen, kennzeichnen im kollektiven Gedächnis Wächter und angebliche Retter der Entwertung des Geldes: die Bank, die Zentralbank oder auch die Weltbank.
Diese Wörter folgen auch im Vortrag über die Krise und beschreiben das „ewige Dreieck" zwischen Geld- Bank und vorübergehenden Besitzer des Geldes: Hypothek, Konkurs, Schattenwirtschaft.

Am Ende dieser pseudo – Klassifizierung dieser Wörter, welche die ökonomische Krise beschreiben, erscheinen Wörter, die Hoffnung wiederspiegeln: Investition, Investoren, Geschäfte und Entwicklung der Geschäfte. Diese Worte beschreiben mögliche und potentielle zukünftige Tätigkeiten, welche sich in dem Moment auslösen werden in dem sich die ökonomische Situatuon als dermaßen günstige Entwicklung herausstellt.

Abschließend können wir sagen, dass diese kritische Phase der wirtschaftlichen Entwicklung der Gesellschaft vollständig und genügend ausgewertet ist durch eine Reihe von häufig aufgetauchten und benutzen Wörtern.

Bibliographie

- Buhlmann, Rosemarie, Fearns, Anneliese, Leimbacher, Eric (1995): *Wirtschaftsdeutsch von A-Z*, Langenscheidt, Berlin. New York. ISBN 3-468-49849-7
- Dolinska, Viktoria, (2004): *Education of economist and multicultural reality*, în Studia Universitatis "Vasile Goldiş" Arad, Seria Ştiinţe Economice, „Vasile Goldiş" University Press Arad, ISSN 158-2339
- David, Delia, Păiuşan, Luminiţa, (2007): *Tratamente contabile aplicabile creditelor acordate de către bănci*, Studia Universitatis "Vasile Goldiş" Arad, Seria Ştiinţe Economice, „Vasile Goldiş" University Press Arad, ISSN 158-2339
- Eismann, Volker (2000): *Wirtschafts-Kommunikation Deutsch 1,* Langenscheidt, Berlin- Wien-Zürich-New York. ISBN 3-468-90471-1
- Eismann, Volker (2000): *Wirtschafts-Kommunikation Deutsch 2,* Langenscheidt, Berlin- Wien-Zürich-New York. ISBN 3-468-90476-2
- Frisch, Ulrich, Knappe, Karl, (2000): *Wirtschaft auf einem Blick*, Bank-Verlag GmbH Köln.
- Kontrikova, Iveta, Pomffyova, Maria, (2008): *Die Sprache in einem deutschen Geschäftsbrief*, în: Studia Universitatis "Vasile Goldiş" Arad, Seria Ştiinţe Economice, „Vasile Goldiş" University Press Arad, ISSN 158-2339
- Roman, Regis (2007): Textul limbajului şi subtextul discursului, Vasile Goldiş University Press, Arad
- Remeş, Eugen, Remeş, Cosmina, (2007): *Utilizarea metodei feedback 360^0 în procesul de evaluare a performanţelor resurselor umane*, în: Studia Universitatis "Vasile

Goldiş" Arad, Seria Ştiinţe Economice, „Vasile Goldiş" University Press Arad, ISSN 158-2339

Internetquellen:

- Axel Dreher (2003): *Die Kreditvergabe von IWF und Weltbank: Ursachen und Wirkungen aus politisch-ökonomischer Sicht*, wvb Berlin, Berlin, ISBN 3936846545
- Uwe Hoering (2005): *Wasser für Nahrung – Wasser für Profit. Die Wasserpolitik der Weltbank in der Landwirtschaft*, Brot für die Welt, Stuttgart

KRISZTINA ÁRPÁSI

WOMEN AS FUTURE CONSUMERS

Abstract

Customers are important for the companies, because by selling more goods, they will make enough profit to be successful. The growing competition and the changing of consumer needs should result in a strict company strategy and a well positioned product and product policy. As a result of that, companies should focus on new markets and new consumer groups. The market of women consumers became such a target market.

Keyword: woman consumer, marketing strategy, product policy.

Nowadays women are making 80% of all customer decisions directly or indirectly, which is the reason why ventures of the future should not forget the needs of female consumers. Taken into account the differences between men and women it is no surprise that the differences appear also in their consuming and decision making mechanisms. In the past 10 years there has been much focus on the marketing that addresses women and resultantly a number of marketing theories have been created. An increase in market share and customer loyalty may be achieved in case companies realize the importance of female customers and assess their products and services regarding to their relationship to female customers. More to this, female customers are not choosing brands but are falling for them, meaning a lifelong consumer relationship. Below we describe the six categories in which women may be divided as customers and we will also show the industries in which an increased success rate may be achieved by taking into consideration the buying habits and decision making processes of women when planning marketing strategies.

It is supposed that the future consuming related to women will increase the markets more than the market growth potential of India and China taken together. In the light of this female consumers should not be neglected, while on the other hand important marketing theo-

ries and targets may be created, paving the road to a new line of marketing science.

After multiple small studies a recent study involving more than 12.000 women in 22 countries was carried out in 2008 assessed the question of how companies should address women. (Silverstein, 2009)

The questionnaire used by the investigators included 120 questions assessing studies, financial status, home, work, career, areas of interest and the buying and paying habits related to numerous products.

According to the results of the study women may be categorized into six segments. The companies tailoring their marketing activities and their product portfolios according to these may gain advantage after the onset of economical boom. It is easy to imagine the advantage of precise targeting and identification of the individual marketing needs.

Although only a few women may be enrolled merely into one of the categories below, there are six main groups that can be distinguished:

1. Fast Tracker: Women receiving economical and elite training. These may be result-oriented or independent women.
2. Pressure Cooker: Women living in marriage, raising children and actively working. They are excelling in many fields simultaneously and are battling chaos to achieve order.
3. Relationship Focused: Satisfied, stable, without any lack of time, experiences being more important than products.
4. Making Ends meet: These women lack money for beauty care, healthy lifestile, physical excercise and luxury products. They are looking for loans, sales, coupons and small, affordable luxury.
5. Fullfield empty nester: Most often this category is forgotten from the target segments. The status of their health and achieving retirement age is in the focus of their lives, concentrating on leisure time, health preservation and improvement.
6. Managing on her own: Women living alone for a second time, widows, the divorced. They are aiming at building relationships, looking for company.

With the above on mind, it is advised that all industries target women focusing on specific segments.

There are six important fields among industrial segments where marketing leaders may achieve impressive success also in the short term by addressing female consumers and their subgroups as a target audience. These areas are the following:

- Food
- Healthy lifestyle
- Beauty industry
- Clothing
- Financial services
- Healthcare services

In the case of the first four fields women will spend more or change existing products with more expensive ones with a large likelihood, while in the case of the latter two a continuous change may be observed as women are constantly increasing their knowledge in these fields. For this reason financial service providers may expect a high profit in case they succeed to change their habits.These issues will be addressed later in detail.

The food market has one of the highest potentials as on the one side it is mostly women who are doing shopping while on the other side food products are those which may be changed in amount or variety, however they will still never be totally eliminated.

According to the study women like to do shopping in areas where they may buy healthy food products comfortably and at a reasonable price. In some cases and segments (e.g. by Fast Trackers) women tend to pay more for a given product in case they are encountering well prepared and kind employees to ask for help in order to put quality products in their baskets.

Whole foods are representing a growing and increasingly important business related to healthy living. Approximately two thirds of women feel they are overweight and there is an increasing tendency they want to change it. At present women are often encountering the controversy of being aware of their weight and willing to live and eat healthier while after priorizing their pending tasks the top priorities are their family, the children, the parents and their homes and only then

comes physical exercise and healthy living, which means shadowing of their own needs.
Therefore only those industries may be successful in the future in this field which are recognizing this controversy and, more importantly, are able to handle it in a way that makes healthy living achievable for women.

The products and services provided by the beauty industry are more important nowadays than ever before and the trend shows that women are in need of these services. They are more self confident, successful and in general they feel better. Of course simply by using such beauty products one just cannot feel better, but through the positive attitude one gains it seems to be working. There are many different products, fulfilling many different consumer needs, but women are just not totally satisfied with all the products, they are offered. The main problem is that sometimes it is just way to hard to compare certain products, therefore it is hard to tell which is better. One thing a costumer can do is to follow a personal preference, which can lead to disappointment. This is one big trap of marketing. How to create unique products, which are the same as the competition, but it is still different and offers more. Offering more is not always really meant to be physically more. The keyword here is image and brand loyalty. It can be more important to create a unique image than a unique product. Most consumers - especially women - buy the image or the brand. The product itself is not that important.

The trends of the beauty industry lie in the hands of female CEOs. If there are more women leaders among the these companies, than the trends will adopt to the needs of female consumers in the future. We must admit that women will still be in the focus of beauty industry, even though there are not many woman CEOs.
It is interesting to see what happened in the industry in the previous years and to see if we can get a look in the future based upon it. For example, earlier on the market of facial care products, main effort was to provide moisturizing goods to customers. By today, it has slightly changed and besides keeping the old product line, there are now special products like anti-aging skin care sets and serums, skin revitalizers, overnight conditioning creams or sunblock lotions. The main goal is to prevent or at least to slow down the aging of the skin. It is also interesting to take the example of a luxury product. It shows us how

efficiently can be combined the different customer needs and trends with a great image and a highly positioned product. The company is the La Prairie, which is well known of their exclusive beauty product line using caviar extracts. They came up with the idea of giving customers an even more special image by selling a Swarovski Crystals case for storing the cream. This is a good example of serving special consumer needs, which are indeed valuable.

Another sector is the clothing industry, where further development can be expected.
Most of the women do not have the same physique; therefore it is not easy to create clothing suitable for every customer. This means of course that those companies, which are able to adapt better to special consumer need, can get a bigger market share.
According to this companies are offering different cuts for different physiques, so once the customer has found the right cut matching the right size she may later order on-line, as well.

Another good example to this is the London-based company T.M. Lewin. Their main profile are men's shirts, giving the customer the possibility to make their „personalized" shirts by choosing from the variety of six different fabrics, seven types of collars, three types of cuffs and more than thirty sizes, not mentioning the various colors and patterns. The customer entering the shop is encountered by helpful salesmen offering their help to choose the best suitable options among the above mentioned details of fabrics, fitting, cuffs and color. Once these are chosen comes the most important question of sizing. The company, instead of using S-M-L-Xl or metric sizing alone, offers separate measures for the neck and also the arm length – thus the company provides perfect fitting for the tall and the small equally making a remarkable difference from others in the field. Besides, once the above decisions are made there is no more need to travel to the shops in the UK anymore, since every further order can be arranged online.
Financial services are one field that really ignores or at least does not care about female consumers. That seems to be a mistake, because according to US study, in the next 10 years 50 % of the private assets will be owned by women. This will be less in Europe, but it worth to watch out for this trend as well.

Several researches show that women do not receive such a high level service in this sector as men, however it would be a great opportunity to offer them special investments and life insurances.

Finally, the health care service is also a field which seems to be disappointing from the point of view of a woman consumer.
According to some studies, the women are not really satisfied with the level of service in the hospitals. In Hungary it seems rather to be a social problem, but still interesting to see the international trends. The health care system needs to be reformed and it will most likely not be a task for the marketing experts. However marketing does have its place in the health care system. It is clear that in the health sector those companies and clinics perform better, which give something extra to their patients. Where the „customer" does not have to wait for hours, because he had an appointment, and the medical examination is not taking too long as well. Time – which we all need more – can be spend with the family, instead of waiting at the clinics. Besides time there are other important factors. It is also important to the customer how well is being treated, if the doctors are really showing interest and are taking good care of the patient. Therefore many women decide to go to private clinics instead of the ones run by the state. If they are satisfied with the care they receive, then they will advise to family members and friends to choose the private sector instead of the state.

Conclusion

Fulfilling the needs women have gives great opportunities to companies. According to studies the happiest period of a woman's life is either when they are young or retired. Between the age of 40 and 50, it is a critical period. They do not have time for themselves, however their body and their soul would be in need of some refreshment. This is also the hardest period concerning the family matters (taking care of the children, older parents, running the house). On the other hand, since they are responsible for the household, they are also decision makers. They would buy almost anything which makes them fitter, younger and makes their life easier or gives them more time. (Popcorn, 2000)
It is hard to predict what exactly the future will bring about the situation of female consumer, but there are already signs that their importance will be even greater as time passes. More and more women are

taking part in the labour market. As soon as companies realize how important women to them are it can mean great success in the business and opens new horizons. The women consumers will look for those goods that will help to become mentally and physically fit, will save them precious time, improve the quality and quantity of social relationships and at last but not least will give their family safety and a healthy life.

Összefoglaló

A vásárlók, a fogyasztók fontosak a cégek számára. Vásárlásaikkal ugyanis a fogyasztók biztosítják a cég sikeres működéséhez szükséges hasznot. A verseny erősödésével és a fogyasztói igények átalakulásával azonban szükség van célzottabb vállalati stratégiára és pontosan pozícionált termékre, termékpolitikára. Mindemellett a figyelem a specializálódás és az egyediség miatt újabb piacok és fogyasztói szegmensek felé irányul. Ilyen célközönséggé vált a női fogyasztók piaca, akik nagyon fontos piacává válnak sok vállalatnak.

Kulcsszavak: női fogyasztók, marketing stratégia, termékpolitika.

References

- Popcorn, Faith- Marigold, Lis: EVEolution, 2000
- Silverstein, Michael- Sayre,Kate: Women want more: How to capture your share of the world's largest, fastest growing market, 2009
- Silverstein, Michael- Fiske,Neil- Butman,John: Trading up: Why consumers want new luxury goods-and how companies create them, 2008
- Silverstein, Michael- Butman,John: Treasure hunt: Inside the mind of the new consumer, 2007
- Sorensen, Herb: Inside the mind of the shopper: The science of retailing, 2009

ANCA MEHEDINTU, CERASELA PIRVU, COSTEL IONASCU

USING OBJECT-ORIENTED PROGRAMMING IN MANAGEMENT COSTS

Abstract

The project was created with the intention of helping the managers, whose objective is to optimize the use of resources so that they obtain the wanted profit.
In the first paragraphs we presented the theoretical concepts that we had in order to make this application.

We pointed out the necessity to pass to object oriented programming, underlining the main advantages that made us chose this type of programming.

Next, we showed the importance of the production cost in the decisional process and its calculus methods.

Keywords: object oriented technologies, costs management, optimization, linear programming, object oriented programming

Classification JEL: M15, M41

1. Object oriented programming

1.1. Principles that are at the basis of object oriented programming

Each programming model imposes a certain programming style that is in connection with the main concepts that characterise that model. The principles that are at the basis of object oriented programming are:

A) Abstracting – helps us delimit in a strict way "**WHAT does the object**" of "**HOW does the object what it does "**

Abstracting is one of the main modalities through which we, the people, manage to understand and enclose complexity, offering the possibility that a program to ignore some aspects of the information that it handles, namely the capacity to focus on the essential. Each object in the system has the role of an abstract "actor", which can devolve actions, can modify and communicate the status and can be in connection with other objects from the system not presenting the modality in which these facilities have been implemented. The processes, functions or methods can also

be abstract, and then, are necessary some techniques in order to extend abstracting.

The attitude of an object is characterised by a multitude of services or resources that they offer to other objects. Such a behaviour, in which objects, named server, offer services to other objects, named customers, is described by the so-called model customer- server, that we have taken into consideration at the realization of the application.

B) Encapsulation – named also hiding data, is the complementary concept of abstracting

If the result of the abstracting operation for a certain object is the identification of its protocol, then encapsulation has to do with the selection of an implementation and treating it as a secret of that abstraction. The encapsulation ensures the fact that objects are not allowed to change the internal status of other objects in a different manner (but only through methods that are offered by that object); only methods of the objects can access its status.

Encapsulation is the process of elements subdivision which form the structure and behaviour of an abstraction, being useful for the separation of the "contractual" interface from its implementation. From this definition it results than an object is formed of two different parts: **interface (protocol)** namely **implementation of this interface**. Abstracting is the process through which is defined the interface of the object; meanwhile encapsulation defines the representation (structure) of the object, together with the implementation of the interface.

Encapsulation offers independence between programs, operations and information. An immediate advantage is the one that different programs of applications can be divided on the same objects not knowing the entrance – exit mechanism (import/ export). The principle of encapsulation can be sometimes temporary, allowing a more or less free access to the information from an object, making possible the stability, in time, of electing data implementation.

C) Modularity is the property of a system that was decomposed in a set of cohesive and weakly coupled modules.

The classes and objects obtained as a result of abstracting and encapsulation must be grouped and afterwards deposited in a physical form, named module. Modules can be regarded as physical recipients where we announce the classes and objects resulted

according to designing at a logic level. So, the modules form the physical architecture of the program.

Modularization resides in separation of the program in a number of modules that can be separately put together, if are connected (coupled) between. Languages bearing the module concept make, in the same time the distinction between the interface of the module and its implementation.

D) Classification – represents an arrangement of the abstractions.

The most important hierarchy of classes, in the object paradigm are: classes' hierarchy (relationship of "is a" type) and objects hierarchy (relationship of "part of" type).

- **Polymorphism** – is the ability to process different objects according to their type or class, to redefine models for derivate classes.
- **Inheritance (classes' hierarchy)** – organises and facilitates polymorphism and encapsulation allowing the definition and realization of some specialised classes starting from class (general) which are already defined – these can share (and extend) their behaviour not being necessary the redefinition of the same behaviour. The inheritance defines a relation between classes in which one class shares the structure and behaviour defined in one or more classes (according to the case we speak about simple or multiple inheritance)
- **Aggregation (hierarchy on objects) –** the relationship between two objects in which one of the objects belongs to the other object. The aggregation gives appurtenance of an object to another object.

1.2. Advantages of object oriented programming

In order to realize the application regarding the managements of costs, we have used object oriented programming due to advantages that this offers us: shaping the objects of the applications, modularity, re- utilization and extensibility of the code leading to a greater productivity and the development of a great quality of applications (Negrescu, 2007):

- **The facility of designing and reusing the code,** once the correctness of some objects' functioning in an application, is tested, these can be used without any problem in other applications, this advantage can be capitalised by realising a library of objects.

- **Abstracting** allows designers to obtain an ensemble image, aiming the behaviour of the objects and interactions between them, the details being buried in the composition of the objects.
- **Data safety** is ensured by the ability of the objects to behave like some "black boxes", to be used without recognising their composition, which ensure the diminution of the frequency of apparitions and the effect of the errors connected to wrong usage of data types.

Shaping complex reality, object oriented techniques emphasise on data behaviour, encapsulating in the object concept, data as well as possible operation on them. Object oriented programming is a good method of organization of programmes, POO's properties leading to a main compact and elegant code. Objects can better describe concepts that they represent, begin more logic and intuitive that the traditional module, with simple data structures.

Besides the simplification advantages, separation brings a plus of flexibility for implementers, as several implementations can be used as the same interface. Implementations can be different in which concerns efficiency of time, space, price or quality of the documentation that is at their disposal, or any non-functional characteristics. Also, a unique implementation can satisfy several interfaces, in this case the implementation contains a union of required methods by any of the interfaces.

2. Management of production costs

2.1. Cost's strategic management

Costs' strategic management is the result of combining the following component: analyze of the chain of values, analyse of strategic position and analyze of cost sources.

The concept of "chain of values" is made of the detail of different stages of issuing a product, service that corresponds to a field of activity. This is considered to be the most pertinent method to direct **costs in efficient manner** aiming maximization of the difference between entrances and exits (value added maximization).

Concept of strategic positioning refers to the role of cost's management in an enterprise. This strategy is based on the rule according to which the most competitive enterprise has the smallest costs, or said in another manner; cost's minimization is based on its competitive advantage.

Analyze of cost sources – this component of strategic management of costs refers to the fact that, cost sources are the ones better explaining the cost's behaviour and not the volume of production.

To aim a certain competition, the enterprise must control the main costs charging the "Gain and Loss" account. The art of the strategy is made of realising, in each of the activities realised by the enterprise, a determinant competitive advantage, namely decisive, durable and which can be avoided.

Wrong information that are offered by the informational system of costs lead to taking wrong decisions at the level of strategic management, to this contributing also the delays in reports given to the typical cycle of traditional control.

The development of decisional processes supposes the consumption of resources of human, material and informational resources. From this point of view, adopting decision is similar to production of goods and services, it requiring certain costs and, through the effects of practical implementations, bringing gains and losses. In the decisional process, managers must use those costs that are relevant to elect the decisional variant or option (Porter, 2001).

2.2. Modelling costs by linear programming

Linear programming contains those methods to solve problems whose model is made of a system of linear restrictions and having a function that is still objectively linear. The problem of linear programming is presented under the form of a system of linear equations characterising an economic process or phenomenon.

In this paper, we have proposed that this type of modelling to be developed from the informatics point of view for cost's management.

To better understand this phenomenon, we will consider as an example in which we suppose that a company produces **m** products P_1, P_2,..P_m, for which are used **n** resources R_1, R_2,..R_n (raw materials, materials, fuel, energy, work force, etc). The production of a unit from products P_i supposes an a_{ij} consumption from resource R_j ($i=\overline{1,m}, j=\overline{1,n}$). These consumptions "aij" are known in the specialty literature as technical coefficients. Prices for a unit from resource R_j are noted P_{rj} ($j=\overline{1,n}$). The enterprise planned to produce from each product the quantities q_i ($i=\overline{1,m}$), according to the order received (Pirvu, 2008).

The presented information can be systemised in a chart having the form (Table 1):

Table 1

P/R	R_1 R_2 — R_i — R_n	Quantities scheduled under order
P_1	a_{11} a_{12} — a_{1i} — a_{1n}	q_1
P_2	a_{21} a_{22} — a_{2i} — a_{2n}	q_2
.	.	.
.	.	.
.	.	.
P_i	.	q_i
.	.	.
.	.	.
P_m	a_{i1} a_{i2} — a_{ii} — a_{in}	q_m
	.	
	.	
	a_{m1} a_{m2} — a_{mi} — a_{mn}	
Prices of resources R_i	p_{r1} p_{r2} — p_{ri} — p_{rn}	

It is discussed the problem that, using the matrix technique, the managers of the enterprise can express in a matrix manner the following elements:

- technical coefficients (with line products and resources in columns);
- price of consumed resources
- unit cost of the products
- total consumptions for the launched order (for quantities planned to the produced);
- total cost for each product from the launched order;
- global analytical cost.

The following matrices would be used:

- **matrix of technical coefficients - Table 2**:

	R_1 R_2 ..... R_i ..... R_n	
A=	a_{11} a_{12} ..... a_{1i} ..... a_{1n}	P_1
	a_{21} a_{22} ..... a_{2i} ..... a_{2n}	P_2
	.	.
	.	.
	.	.
	a_{i1} a_{i2} ..... a_{ii} ..... a_{in}	P_i
	.	.
	.	.
	a_{m1} a_{m2} ..... a_{mi} ..... a_{mn}	P_m

- **vector (column matrix) of the unit prices for every resource**: $p = \begin{bmatrix} p_{r1} \\ p_{r2} \\ : \\ p_{rrn} \end{bmatrix}$

With the aid of these two matrices, it can be calculated the vector of unit cost of the products P_m. We note:

$$C_u = \begin{bmatrix} C_{u1} \\ C_{u2} \\ : \\ C_{um} \end{bmatrix}; \text{ then } \quad C_u = \begin{bmatrix} C_{u1} \\ C_{u2} \\ : \\ C_{um} \end{bmatrix} = AxP = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & .. & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & .. & a_{2n} \\ .. & .. & .. & .. \\ a_{m1} & a_{m2} & .. & a_{mn} \end{bmatrix} x \begin{bmatrix} p_{r1} \\ p_{r2} \\ : \\ p_{rn} \end{bmatrix}$$

- **the matrix of the quantities contained in the order** (quantities planned to be produced for every product P_i): $Q = \begin{bmatrix} q_1 & q_2 & .. & q_m \end{bmatrix}$

With the aid of this matrix and of the matrix of technical coefficients, we can express the matrix of consumptions of resources for execution of the order. Marking this matrix Mr we have:

$$M_r = \begin{bmatrix} m_{r1} \\ m_{r2} \\ : \\ m_{rn} \end{bmatrix}^t; \text{ then}$$

$$M_r = \begin{bmatrix} m_{r1} \\ m_{r2} \\ : \\ m_{r\,rn} \end{bmatrix}^t = QxA = \begin{bmatrix} q_1 & q_2 & .. & q_m \end{bmatrix} x \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & .. & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & .. & a_{2n} \\ .. & .. & .. & .. \\ a_{m1} & a_{m2} & .. & a_{mn} \end{bmatrix}$$

Multiplying this matrix with the matrix of the unit costs we obtain the matrix of the total costs for each product in the order.

We note:

$$C_p = \begin{bmatrix} C_{p1} \\ C_{p2} \\ : \\ C_{pm} \end{bmatrix}$$ matrix of the total costs that are afferent to each product.

Then: $$C_p = \begin{bmatrix} C_{u1} x q_1 \\ C_{u2} x q_2 \\ : \\ C_{um} x q_m \end{bmatrix}.$$

Knowing the total cost of each product, we can determine the total cost of the order that we mark with C_{tc}. So:

$$C_{tc} = 1 \quad 1 \quad 1 \ldots \quad 1 \underline{x} \begin{bmatrix} C_{p1} \\ C_{p2} \\ \vdots \\ C_{pm} \end{bmatrix}, \text{ sau } C_{tc} = 1 \quad 1 \quad 1 \ldots \quad 1 \underline{x} C_p .$$

We reach the same result if we multiply the unit prices of the resources with the quantities of resources that are used for each order, namely the product of matrices: $P(Q*A)=C_{tc}$.

Considering that commercial society that produces separately products, and supposing that in this scale of products are included components C_1, C_2,.. C_n, that are delivered to customers L_1,L_2,..L_m, m ≥ 1. Prices of each component are p_1, p_2, ... p_n with the aid of which , we can write the matrix of prices: $P = \begin{bmatrix} p_1 \\ p_2 \\ \vdots \\ p_n \end{bmatrix}$

We propose ourselves to determine the turnover of the society, for this we first calculate the turnover for each customer L_i, ($i=\overline{1,m}$).

Noting:

q_{Lij}= number of C_j components that would be delivered to the customer L_i;

$q_{Li}=[q_{Li1} \quad q_{Li2} \quad \ldots \quad q_{Lin}]$;

CA_{Li}= turnover for customer L_i;

We have: $\mathbf{CA_{Li} = q_{Li} x P}$

Namely: $CA_{Li} = [q_{Li1} \quad q_{Li2} \quad \ldots \quad q_{Lin}] x \begin{bmatrix} p_1 \\ p_2 \\ \vdots \\ p_n \end{bmatrix}$.

The turnover for each customer can be written in a matrix form, this way:

$$CA_L = \begin{bmatrix} q_{L11} & q_{L12} & .. & q_{L1n} \\ q_{L21} & q_{L22} & .. & q_{L2n} \\ .. & .. & .. & .. \\ q_{Lm1} & q_{Lm2} & .. & q_{Lmn} \end{bmatrix} x \begin{bmatrix} p_1 \\ p_2 \\ \vdots \\ p_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} CA_{L1} \\ CA_{L2} \\ \vdots \\ CA_{Lm} \end{bmatrix}$$

Noting $q_L = (q_{Lij})_{\substack{j=\overline{1,n} \\ i=\overline{1,m}}}$. Then $CA_L=q_L xP$.

The total turnover would be: $CA = \sum_{i=1}^{m} CA_{Li}$.

Matriceal, the above expression can be written:

$$CA = [CA_{L1} \quad CA_{L2} \quad .. \quad CA_{Lm}] x \begin{bmatrix} 1 \\ 1 \\ \vdots \\ 1 \end{bmatrix}.$$

3. Case study – informatics application regarding cost's management

The mathematical model being already created passes to the realization of the informatics application regarding cost's management that we have realised in C#.

We have elected language C#, as it is a modern language, object oriented, allowing programmers to build in a fast manner a large variety of applications for the Microsoft.Net platform, platform ensuring instruments and services for exploitation of the informatics systems and communications. It combines the productivity of the languages of fast development of the applications having a gross power of the language C++. The C# code is put together as a basis code, meaning that takes the advantages of the CLR services, including the interoperability of languages, garbage collection, increased security and support of the enriched versions.

Due to the object oriented elegant design, C# is a good choice for conceiving varied components – from applications at system level and up to realizing commercial applications at high level. Using simple concepts of C# language, these components can be easily transformed into Web XML services, allowing their accessing by the Internet by any program ruling on any operation system. C# has been designed in parallel with the .NET platform, realised by Microsoft and, that is why, shares with this a great number of characteristics. In this why are eliminated a series of software defects connected to non-assignment of the memory – in C++ might appear cases in which memory is not unassigned and is lost up to stopping the program or cases in which the memory is unassigned by a component but other component attempts ulterior to writes at this address as it has a pointer that believes as being valid (Smeureanu, 2004).

Advantages offered by C# synthesized this way:

- *Rapid Application Development* – one of the most important objectives of Microsoft for C# is a support for RAD (Rapid Application Development).

- *Inter- platform functioning* – internet languages must support, by definition, a inter- platforms functioning, so services function on a large scale of hardware and software. Much more, client oriented software can roll on several types of devices, including PDA and mobile phones.
- *Access to the characteristic resources of the platform* – programmers requires most often acces to the specific resources to write powerful target applications.
- *Platform independent functioning,* C# compilator generated a flux of binary code which is interpreted by .Net runtime.
- *Access of application at platform specific resources,* offers programmatic access to specific resources of the platform. A C# program can use, for example, Windows API to roll as a complete application under Windows 2000. The same program can roll on a PDA using the subset Windows CE API.

Conclusions

- In speed century, managers must take decisions as fast as possible, and in the decisional process, costs management occupies a very important place, which imposes a informational system, well adjusted.
- By this paper, we want to help managers, realising an application calculating costs and incomes from production. For this, we used object oriented programming, due to easy design, the possibility of using the code again, abstracting and data safety.
- Thanks to constant progresses regarding languages and logics, it become possible the development of more and more complex informatics systems, so object oriented systems obtain a sum of the advantages of the management systems of data basis, interrogating in an efficient manner procedural data and languages, which allow complex calculus.
- Object orientation appeared as a solution to realise systems, complex applications, especially of stable elements of the system to uniform modelling on objects, underlining basis of the evolution of the applications and forecasts easy solutions of re-utilization in the evolution of logics. Modelling instruments represent an essential part of the managerial process taking into account the fact that modelling supposes conceptualization of the problem and its abstracting in quantitative and/ or qualitative forms.

- Management of costs models and registers economic fluxes, but these operations do not have sense but to the extent in which they address to managers and are used by them in the decisional process. Once the costs fluxes have been identified, it must be disposed an analyze net of expenses that enter in their structure, describing at the same time relations in which they are with the attended purposes.
- The main objective of the enterprise is the optimization of the cost of resources, o that the production cost be minimal to obtain a maximum profitableness, we have presented some mathematical models of optimization, stopping at the modelling of the linear programming that we have realised in this paper, from informatics point of view of costs management.
- We have elected C# language, as it is a modern language, object oriented, easy to be used, the internet offering much more help for this language, in comparison with the other, as it is used by specialists as well as by many amateur programmers.
- We consider that, once improved, the program that is realised can be integrated in an ERP system and put at the disposal of the users in the purpose of the management of business processes.

References

- Conger, D. (2007) *Programming in C#.* (Bucharest, Ro: Publishing House ALL)
- Grenier, C. (2000) *Systémes d'information et comptabilité, Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*. (Paris, Fr: Economica)
- Hannon, N.J. (2005) 'The cost accountant is dead; long live the business process analyst' *Strategic Finance*, vol.87, no.6.
- Knuth, D.E. (2002) *Art of computer programming,* vol.1, vol.3. Teora Publishing House
- Negrescu, L. (2007) *C# language for beginners,* volume I, II, III, IV. (Bucharest, Ro: Albastra Publishing House)
- Pirvu, C. (2008) *Cost's calculus.* (Craiova, Ro: Universitaria Publishing House)
- Porter, M. (2001) *Competitive advantage – survival manual and of increasing companies in the conditions of the market economy*. Teora Publishing House
- Porter, M. (2008) *About competition* Meteor Press Publishing House
- Smeureanu, I., Dardala, M., Reveiu, A. (2004) *Visual C# .Net.* (Bucharest, Ro: CISON Publishing House)
- Soava, G. (2008) *Object oriented programming.* (Craiova, Ro: Universitaria Publishing House)
- Soava, G., Mehedintu, A. (2009) *Economic Informatics Systems.* (Craiova: Universitaria Publishing House)

VLADIMÍRA KLEMENTOVÁ – LADISLAV KLEMENT

ENTREPRENEURIAL SUPPORT BY SELECTED MEASURES IN SLOVAK ECONOMY AS A CONSEQUENCE OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Introduction

An enterprise represents a basic structural unit of market economy and performs many important functions concerning its proper running and development. The level of enterprises` efficiency, labour productivity, innovativeness, competitiveness, jobs creation, investing or profit making is automatically reflected on the level of national economy. The state and growth intensity of entrepreneurial sector is shown in the state and expansion of entire economy.

Enterprises fulfill entrepreneurial, economic, environmental, organizational, technical, social and production functions. They perform business transformation process, produce new values to satisfy the needs of its costumers, contribute to development of regions, towns, villages, provide capital sources, realize investments, enforce innovations, employ people, sustain qualification growth and education of employees, engage themselves in environmental creation and protection as well as social welfare of employees and society.

Entrepreneurship acts as motive power of economy bringing dynamic changes. It is characterized by searching or creating and consequent utilizing of new economic opportunities and market openings within business environment. It enables to satisfy the needs of enterprise itself, consumers and state as well. Enterprise is not an isolated unit; it also cooperates with other enterprises and institutions on the market. These relationships and interconnections form dependency among economic subjects and mutually conditional reaching of entrepreneurial objectives.

The importance of enterprises and their existence in economy explains the need for their support regarding their establishment, development, expansion and cooperation. Especially in the era of global economic crisis it is necessary to pay higher attention to reduction or elimination of entrepreneurial barriers and reinforcement of stimulating tools focused on intensification of entrepreneurship, increase of enterprises` viability, creation of new jobs, improvements implementa-

tion, effective utilization of business sources, strengthening of competitiveness on domestic and foreign markets.

The aim of the conference paper is to identify the main impacts of global economic crisis on entrepreneurial activities and characterize selected measures applied in Slovak economy aimed at moderation of crisis impacts as well as stabilization and development of enterprises.

1. The impacts of global economic crisis on entrepreneurship in Slovakia

The global economic crisis threatened enterprises all over the world including Slovak ones. The crisis has more or less influenced enterprises in many ways with no respect to their size, line of business or sector. The global decrease of demand and falling number of orders induced reduction of business production volume, reorganization of production programmes, decline of sales and export. Typical sign resulting from crisis is releasing of employees, slimming of organizational structures, restructuring of employees, shortening of working week and even collective redundancies.

Restrictions in accessibility of bank loans and a lack of own financial resources leads to limitation of investments and deceleration of further development of enterprises. Secondary insolvency problems resulting from mutual interconnections and trade relations among companies affect ordinary running of businesses and disrupt the fluency of entrepreneurial transformation process. Many enterprises are facing problems with payment discipline and some of them have even bankrupted. According to annual comparison a payment discipline of Slovak enterprises measured by payment incident index has been worsen by 176 % in the year 2009. The number of bankruptcies has been increased by 76 % in the third quarter of year 2009 in comparison to the same period in previous year. The Slovak enterprises expect the biggest insolvency problems within past ten years. The sectors with the high number of bankruptcies are advisory services, sale and rental of real estates, surface transport services. In wholesale and retail sector bankruptcies of many small enterprises were caused especially by low entry and exit costs from the branch.

The crisis affected production, human resources, supply, sale, administration, investing activities and financial affairs of companies in different range. Because of mutual, especially supply and sale entrepreneurial relationships among enterprises the consequences of crisis are also transferred and spread all over economy. Nowadays lots of

enterprises focus more on survival and further existence than expansion and growth.

In spite of many negative consequences the crisis brought about also some positive effects. The enterprises are forced to cut down the business costs, look for the savings and avoid wasting of sources. The circumstances induced by economic crisis require reduction and elimination of ineffective and unproductive processes, concentration on core activities (sale of unnecessary business assets or divisions of business), searching for new and cheaper business production factors, suppliers of inputs, cost saving technologies, new distribution channels, customers and business partners, i.e. dynamic changes within a business economy. The rationalisation and restructuring of business activities has become very important tool among measures undertaken by enterprises in order to overcome the crisis. Stronger competition on the market accelerates the need for innovations of technologies and products. There is a chance for successful enterprises to come up with new solutions, take an advantage to invest and prove their viability. The crisis differentiates the enterprises into capable that can flexibly react on changes in business environment in order to survive and those that are ineffective, unable to conform and coming to termination.

The most threatened sectors in Slovakia are textile, clothing, leather, machine, metallurgical, automotive, construction industry (naturally their subcontractors as well) and tourism services, i.e. mostly export-oriented sectors.

2. Selected measures focused on moderation of economic crisis impacts

The Slovak government approved gradually together 69 measures in order to overcome the impacts of global economic crisis. These measures are aimed at several different areas concerning budget policy, financial market, labour market, entrepreneurial environment, especially support of business competitiveness, research and innovations, EU structural funds utilization, power engineering, proexport measures, taxes, compulsory health and social insurance payments, as well as macroeconomic environment, maintaining of employment and help to employers.

Further we will concentrate more on measures regarding directly business activities and performance of enterprises. Generally a basic goal of these measures is to stimulate entrepreneurial activities of Slo-

vak enterprises and help them to overcome difficulties regarding global economic crisis by means of supporting tools directed to specific aspects of business, e.g. establishing of business, capital rising (bank loans, EU funds, venture capital), investments, tax and insurance burden, research and development, attracting of foreign investors, administration of business, export, reproduction of business assets, competitiveness of products and services.

Within business environment the measures focused on support of competitiveness include reduction of administration barriers and better regulation (decrease in bureaucratic business barriers by implementation of public government informatization, public procurement electronization, reform of tax and customs administration), state tenders (support of domestic suppliers, accelerated procedures of public procurement in order to shorten most commonly used procedures by large public projects from 87 to 30 days), intensification of offset programmes (recommending of domestic entrepreneurs to foreign winners of tenders for realization of offset programmes, motivating of foreign enterprises by favoured offset conditions), support of domestic tourism by system of recreation vouchers using multi-source financing by state, employers and employees, implementation of unified contact points for all groups and forms of enterprises (focused on favourable conditions and shortening of time for business establishment), increasing the availability of high-speed internet and support of its infrastructure (support of private sector investments aimed at development of broad-band internet infrastructure, providing of financial means from operational programme Informatization of society for development of internet availability in rural areas).

Research activities and innovations represent currently very important assumption of business competitiveness and success, especially in era of crisis. Stimulation tools of government put emphasis primarily on applied research. Measures aimed at applied research and development involve support of innovative technologies transfer leading to product and service innovations (decreasing of energetic intensity, ecological impacts, increasing of production effectiveness) and relocation of basic research resources to applied research and innovations (resources for financing of applied research and development should reach at least 50 % of total programme resources, i.e. 40 mil. €, provided by Slovak Research and Development Agency in 2009).

For purpose of applied research stimulation there is approved also relocation of financial resources of Operational programme re-

search and development on behalf of applied research and interconnection of research base with business practise. For example a call for projects regarding support of applied research in entrepreneurial sector is subsidized by 60 mil. € and call oriented on building-up of research and development centres is subsidized by 120 mil. €.

Providing of incentives for research and development conducted by entrepreneurs is conditioned by establishment or enlargement of research department within company. A target group involves small, medium as well as large enterprises that are provided by support in the form of feasibility studies, leasing of qualified research employees or legal protection of industrial property. In 2009 about 26,6 mil. € was planned to be allocated in 20 enterprises.

Several measures approved by a government take form of announcement of public call for submitting of projects, e.g. programme "Support of research and development in entrepreneurial sector" aimed at stimulation of business innovations by support of own company research or transfer of knowledge from specialized research and development organizations with emphasis on applied research and experimental development. In 2009 this programme covers 30 projects financed by 4,2 mil. € from state budget.

When it comes to utilization of EU structural funds a very important measure is focused on accelerated implementation of JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) initiative within Slovak Republic and revision of financial means provided for realization of this initiative with prior orientation on bank guarantees and micro-loan programmes supporting capital accessibility for small and medium enterprises.

Pro-export measures are aimed at support of Slovak enterprises participation in perspective territories (with low impact of financial crisis) by official involvement of Ministry of Economy in tradefairs and expositions abroad. The task of Ministry of Economy is to support tools reinforcing competitiveness of Slovak export-oriented producers (e.g. automotive or steel industry) within EU and WTO.

Tax and compulsory insurance burden represent a significant barrier of entrepreneurship in Slovakia that is why several measures concern also this problematic. The government of Slovak Republic undertook to consider reduction of time limit for repayment of excessive deductions of VAT to enterprises from 60 to 30 days as well as possibility to apply reduced rates of VAT in particular sectors of economy. Among stimulating tools in income tax system belongs deductible item

per tax payer (currently 4 025,70 €) which was increased from 19,2 to 22,5 multiple of living wage due to economic crisis. The degressivity of deductible item was also changed as a consequence of crisis. This item is proportionally decreased if a tax payer earns more than 86 multiple of living wage per year (before it used to be 100 multiple of living wage). This topic involves also revision (shortening) of depreciation period of long-term tangible assets, simplification of tax evidence for small entrepreneurs and lengthening of deadlines for submitting of tax declaration.

Another important change in Income Tax Act evoked by economic crisis was increase in entry price of business tangible and intangible long-term assets as a condition for their depreciation. Acquisition price of tangible depreciated assets was increased from 996 € to 1 700 € and acquisition price of intangible depreciated assets grew from 1 660 € to 2 400 €. This measure enables higher single depreciation of assets at once, faster transfer of their value into business costs, contributes to positive cash-flows of enterprises, creates internal financial resource and finally stimulates acquisition of new business assets.

New conception of incubator care about innovative small and medium enterprises should ensure dependence of financial contribution to particular incubator on range and quality of services offered by incubator to incubated clients. There is an emphasis on complex services provided to enterprises with innovative business plans in the early stage of their existence. Yearly there should be supported 16 incubators (app. 300 enterprises) requiring about 500 000 € from the state budget.

In order to stimulate establishment of new enterprises the government decided to approve enlargement of capacity of programmes aimed at support of education, trainings and advisory for selected groups of potential entrepreneurs who are provided by complex of information essential for establishment of business and assessment of business plan. The programme involves also courses focused on sectional areas of entrepreneuring. There is an expectation of about 4 000 entrepreneurs supported yearly by the sum of 500 000 €. Another scheme is oriented on help for existing enterprises in the form of consultancy and educational support for entrepreneurial sector in cooperation with specialised advisory organisations and qualified experts. This scheme supposes from 500 to 1 000 supported subjects requiring about 2 mil. € per year.

Because of significant share and important functions that SMEs fulfil within national economy, many measures are focused on their support and development. One of them is intensification of state programme "Help to SMEs at EU markets" which develops activities including organisation of international cooperation events for Slovak SMEs, providing of information concerning doing business on EU markets and mediation of contacts from European cooperation databases. In case of this measure expected allocation of financial means from state budget is 100 000 €. Mentioned activities should concern 200 SMEs.

When it comes to state support of investments, there is a measure decreasing a minimum amount of investment incurred by acquisition of long-term tangible and intangible assets by enterprises in sector of industrial production and tourism expansion. Industrial producers must incur at least 40 % (previously 60 %) of total investment value by acquisition of new production and technological appliance as a condition for providing of investment help. In tourism it is at least 20 % (previously 40 %) of total value of acquired long-term tangible and intangible assets.

The aim of state during economic crisis is to support establishment and existence of social enterprises with emphasis on municipal social enterprises. Their stimulation is based on more favourable legislation regulating conditions of establishment. They provide job opportunities even for disadvantaged groups, creation of jobs is supported by compensation of wage costs, education and preparation of employees for labour market. An average expected number of employees employed in social enterprises should be 10 000 annually.

Except of employment support within social enterprises there is a need for sustaining of employment in those enterprises solving global economic and financial crisis consequences. An employer who retains jobs of employees in spite of serious operational problems and provides at least 60 % of wage compensation, should receive a contribution (e.g. to cover compulsory insurance payments of employer and employee) in order to sustain employment and prevent or reduce discharge of employees. This measure supposes in average 20 000 sustained jobs per year. Creation of new jobs is stimulated by contributions (for a period of 12 months) in amount of 30 % of total labour costs from an average wage in Slovak economy (maximum 50 % of total labour costs regarding new employee) provided to employers existing at least one year.

The creation of new jobs is not the only aim of government measures. The attention is paid equally to self-employement (sole-proprietors). With the aim to support favourable conditions for new sole-proprietors, stimulated are people, who decide to start up a business. The support is provided by state contribution to compulsory health and social insurance payments.

Conclusions

Especially in the era of global economic crisis, there is a need to stimulate entrepreneurial activities. State support tools are required very strongly and are essential for many enterprises, which could hardly survive without these incentives.

The conference paper presents planned government measures aimed at moderation of crisis impacts over Slovak enterprises. The system of government measures consists of tools introduced at the beginning of March 2009. Together 69 tools are orientated into many areas (sectors) with missing of any conceptual frame. Tools are aimed at relatively residual problems, not on structural changes in economy that should lead to sustainable growth. There are still some tools that have been used only in a little range and appear to be uneffective. On the other hand, the economy is missing changes that could solve long-time problems (persisting in the Slovak economy from the past periods), like high insurance payments, long and difficult enforceability of law, bureaucracy and rate of value added tax. There was spent huge amount of money for support of only several enterprises in chosen industrial branches with immeasurable effects.

It is too soon to evaluate all proposed measures at the present. Some of them still have not been implemented yet. However it is clear that effects of all used measures should be regulary analyzed and evaluated. The goal should be to adjust and transform intended measures according to actuall situation in the Slovak economy in order to increase their real stimulating effect.

Bibliography

- Aktualizácia opatrení vlády SR na prekonanie dopadov globálnej finančnej krízy. [20.10.2009]. Dostupné na internete: http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/1151FA DCF372A7D8C1257522002A4E2B?OpenDocument.
- Návrh opatrení na zmiernenie dopadov globálnej finančnej krízy a hospodárskej krízy na zamestnanosť - nové znenie. [25. 10. 2009]. Dostupné na internete:

http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/34E44F58F4968DA0C125755 10050E94D?OpenDocument.

- Návrh tretieho súboru opatrení na zmiernenie dopadov hospodárskej krízy. [25.10.2009]. Dostupné na intenete: http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/79F08970EDB 8D0D5C125755800349D7C?OpenDocument.
- Prehľad protikrízových opatrení vlády SR. [24.10.2009]. Dostupné na intenete: http://www.alianciapas.sk/menu_pravidelne_nazory_13032009.htm.
- TASR. Firmy nezvládajú platiť dlhy. [20.10.2009]. Dostupné na internete: http://finweb.hnonline.sk/c3-38864660-kP0000_d-firmy-nezvladaju-platit-dlhy.

MIRELA MAZILU, ROXANA ISPAS, COSTIN DANIEL AVRAM

THE EUROPEAN TOURISM: TENDENCIES AND OPTIONS DURING THE FINANCIAL CRISIS

Abstract

The world is in a continuous change and the transformations from the field of the social, economic and political values take place during the longest period of economic stagnation through which the developed countries are passing: the industrial continuous development has determined the appearance of a stronger impact on the environment.

It is in the interest of tourism to be active in the problem of the sustainable development and to cooperate with the other industries in the assurance of the quality of the resources and their preservation.

We should not forget the fact that it is essential that tourism to be politically accepted as a priority, without compromising its sustainability. Without the support and the political commitment for sustainable tourism, European or Romanian, the European tourist programs based on the sustainable principles of development will not be implemented.

Keywords: tourism, tendency, sustainable, destination, program.

The fate of the European tourism interests not only the specialists in tourism, but also those willing to practice it, whose claims related to the choice of the destination, the quality of the destination, the finance manner of the holiday, the type of holiday etc., are only some of the aspects subjected to the attention of a recent survey at a European level.

Over 27000 citizens, of at least 15 years old, randomly chosen, have been questioned in all the 27 member states of the European Union. It is the first time when the European Commission as performed such a thorough survey regarding the holiday plans, offering a large number of useful data for all the parties involved in the tourism field. The information is structured from a demographic and geographic point of view. According to the results, at least 50% from the

European citizens leave, every year, on holiday. In more than a half of the member states, this percentage is even higher, and almost three thirds of the European citizens travel at least once a year.

Referring to this aspect, the Vice-president of the European Commission, Gunter Verheugen, responsible with the portfolio of the companies and the industry, declared: "The results of this survey are very encouraging and confirm the solidity of the European tourism industry. I am glad that the majority of the citizens can afford a holiday and can have a well deserved break."

We mention some of the most important conclusions of the European survey:

- Exploring the country of origin is the main tendency:
  In 2009, 48% of the Europeans intend to spend their holiday in their country, in comparison with 43% last year.
- The majority of the Europeans can finance their own holiday:
  Approximately 4 out of ten citizens who intend to leave on holiday in 2009 declare that they have enough financial resources (41%). 40% from the people questioned declare that they must establish a series of priorities regarding the expenses, but they will afford to leave on holiday. 11% of the ones questioned have declared that they have serious financial problems which can have a negative impact on their holiday plans.
- The quality is very important: 33% of the Europeans consider quality very important in comparison with the price.
- The majority of the people leave on holiday: Only 19% of the Europeans are almost sure that they will not travel in 2009, a significantly lower percentage in comparison with 2008 (32%).
- The last minute offers: 28% of the citizens of the European Union are still undecided regarding the duration and the destination of their holiday.
- The individual travelling: The number of the people who organise the holidays themselves has risen in 2009 up to 56%, with the help of the internet.
- Less adventure … The Europeans prefer the traditional holiday destination (54%), while 28% would give up the "path" in favour of new destinations.
- The favourite destinations are Spain, Italy, France and Greece. Spain, which was the most popular destination in 2008, it has al-

ready been chosen by 14% of the Europeans and it dominates the holiday plans for 2009. It is followed closely by Italy (11.9%) and France (11.1%).

- Why? 31% of the EU citizens indicate the local specific as a main factor in the choice for a destination. Other important arguments are the cultural wealth (24%) and the entertainment possibilities (15%).
- The weather plays a very important role: half of the European citizens leave on holiday in the months of July and August. 42% say that, if the financial situation did not allow them to achieve all the holiday projects, they would give up the winter holiday. 23 % declare that they would travel outside the holiday season in order to save money.

The results of this survey, as well as other studies performed in other countries by the European Commission for Tourism and by the World Organisation for Tourism, will be the basis of another study regarding the competitiveness of the European industry of tourism. The European Commission will present its ideas of evaluation of all the parties interested in the tourism field.

In parallel with these surveys, the reality on the "mioritic space" shows us the gloomy image of the predictions for 2009, according to which the incomes from tourism will be reduced with 3.5% in 2009. Also, it is expected that these incomes remain low in 2010, with a margin increase predicted at 0.24%.

The world recession is still well spread and profound that there is no chance for the industry of tourism not to be affected. Being a relatively cyclic industry, the contribution to the world GIP will fall in the next two years to 9%. Also, approximately 10 millions of workplaces will be lost.

The investments in tourism and the business travels are expected to be seriously hit. Thus:

- the investments are expected to drop with 5.5% in 2009 and with 1.25% in 2010;
- the business travels will drop in the next two years with 7.25%, respectively 4.25%.

ANAT (The National Employers' Association for Tourism) has worked for an anti-crisis solution (meant to revive the Romanian tourism) and aim at the three most important measures:

- holiday coupons;
- early booking, which reduce the price of the holiday tickets with up to 30%;
- the aggressive promotion of the tourist destinations abroad with a bigger budget.

The ANAT Officials consider that the travel agencies which will welcome the clients with new attractive and competitive packages will survive, while the agencies which are not specialised on a certain segment will suffer, and some of them will disappear from the market.

"In the following period, Romania must rely on the activity", the speaker for ANAT believes, referring to the fact that the travel agencies should elaborate cheap and attractive service packages for the foreign tourists who, affected by recession, could choose only the best ones (the best one for the quality-price report), because "A tariff reduction policy and an increase of the quality of the service packages is the only chance for the Romanian tourism", Traian Badulescu, speaker for ANAT, said.

The differences in comparison with last year are major for the business tourism as well as for the luxury tourism. For the corporate tourism, the novelty of this year is the cutting costs policy and the tender organisation, as a consequence of the freeze or the reduction of the marketing budgets given the fact that more and more employees from the international companies do not travel at the business class and do not have the accommodation booked in 4 or 5 star hotels, but in 3 star hotels. Also regarding the differences chapter, the reduction of the number of holidays has been reduced. The persons who used to spend three or four holidays a year, now they settle for a main holiday (generally during summer), and the travelling budgets are lower from 500 euros on average to 350-400 euros per person.

Although the majority of the professionals in tourism claim that there have been radical changes, there are voices which contradict this opinion. True is the fact that whoever used to choose the expensive holidays or the special destinations is doing the same thing right now. The difference is that they have reduced the number of holidays dur-

ing the year; they go on fewer holidays, but choosing the same quality. The ones used to the comfort will not care about the budget. At present, the hotel does not represent a problem, because there are tempting offers, with prices of 3 or 4 star hotels at the 5 star hotels or 4 night stays, paid at the level of 3 nights stays. Paradoxically, during the crisis it is worth travelling. Of course, provided that you have a safe budget, without future risks.

Essential modifications have taken place in the choice for the European destinations and not only… There were times when the Nile cruises and the visits to the Egyptian pyramids were fashionable. It seems that those times are gone … At the moment, others are the destination of 2009: Myanmar, South Africa and Prague. Antalya, Tenerife and Crete are completing the list.

In 2009, Turkey has taken over the leading position, followed closely by Greece, Spain and Bulgaria. For the managers, the recommendation for this summer is a holiday to Israel, visiting Tel Aviv, where they will discover art galleries, craftsmen's places, bohemian workshops, the dancing school, the architecture, afghan carpets, and Canton style furniture. Myanmar is a special destination as well, having exotic landscapes which have not been degraded yet by the aggressive tourism, and South Africa, the land of contrasts, is attractive not only for the safari programs, but also for the cultural reasons as well. We have to include in the list of European capital Budapest and Prague, whose old streets are ideal for romantic walks, then Tuscany and the French Riviera. The travel agencies offer even perfect locations for the honeymoon like: Cancun, Maui, Las Vegas and the list can go on.

The most recent statistics published by the Tourist Marketing Society from Berlin confirm the fact that the number of visitors in Europe's large cities, as a consequence of the financial crisis has dropped.

Even if the request in the international tourism has risen with 5% in the first part of 2009, in comparison with the same period of the last year, the financial crisis has reduced considerably the travels for personal purposes, as well as the business ones. The most affected are the European metropolises, and the negative effects in this field will be strongly felt at the end of the year and at the beginning of 2010, according to the analysis of the World Organisation for Tourism.

The German capital has not been spared, but it remains one of the most attractive destinations in Europe – on the third place after Paris and London – and still one of the most advantageous from a

financial point of view. The tourist marketing Society from Berlin has published recent statistics, which show that in comparison with the increase in the tourist number with 10% a year since the beginning of the decade, in 2009, only 2.5% more tourists have visited Berlin.

The pockets of the American travellers have been emptied by the financial crisis, because this year, the percentage of their arrivals in Berlin has dropped with more than 13.6%. In the same period, the number of British tourists has dropped with more than 6%. The positive balance of 2.5% is due to the arrivals of tourists from Poland and Russia, of 43% and respectively 35%.

Tourism in Berlin has been less affected by the financial crisis than the other European capitals, where the accommodation prices are significantly higher that in the German metropolis. The British Institute of Statistics, for instance, predicts a total reduction of the number of tourist for 2008 with 2.7%. Also, the accommodations in Paris during this year's summer have suffered a reduction of 2.1%, the Economic and Statistical Observatory of the Parisian tourism declared.

However, in Berlin, among a population of 3,4 millions of inhabitants, over 250000 work in the tourism field, this branch representing a significant part of the capitals economy. In 2008, for instance, the tourists brought to Berlin 8,5 billiards euros. After a year dictated by the job schedules, the majority of the clients prefer the relaxing, quiet holidays, where they do not make very much effort. The sporty ones, who think that lying under the Mediterranean sun, next to a swimming pool, is a loss of time, are offered activities like windsurfing, parasailing, diving, trips by bicycle or riding horses.

Active or relaxing, the tourism is living its glorious season. The crisis has affected only the expenses, not their presence in the budget.

In other words, the question is "how much" not "if", due to the creativity of the tourism operators to multiply the offer exponentially.

References:

- Baker S., Bradley, P., Huyton, J., *the Principles of the Operations at the Hotel Reception*, ALL Beck Publishing House, Bucharest, 2002.
- Bavoux, J., Bavoux, D, *Géographie humaines des littoraux maritimes*, A, Collin, 1998.
- Ioncică, M., *the Economy of services*, Uranus Publishing House, Bucharest, 2000.
- Lupu, N., The Hotel - Economy and management, the 4th edition, All Beck Publishing House, Bucharest, 2003.
- Minciu, R., *the Economy of Tourism*, Uranus Publishing House, Bucharest, 2000.
- Mitroi M., *the Predictions of the World Organization of Tourism: 2000 – 2010*, Tribuna Economică Magazine, Bucharest, no. 27/2000.

- Mazilu M., - *Ecotourism and Tourist Arrangements*, Scrisul Românesc Publishing House, Craiova, 2004
- Mazilu M., Tourist Geography, Didactical and Pedagogical Publishing House, Bucharest, 2007
- Mazilu M., *Le tourisme roumain dans le contexte du tourisme europeen*, Universitaria Publishing House, Craiova, 2007
- Mazilu M., Marinescu R., *The Globalisation Impact on the Romanian Tourism*, article defended and published on the site of the IASK Conference (International Association for the Scientific Knowledge)- Advances in Tourism Research, Portugal, 26-28 May 2008,
- http://www.iask-web.org/atr08/programme.html and www.iask-web-org/publications. html
- Mazilu M., Marinescu R., *Sustainable Tourism in Protected Areas – Case Study of the Iron Gates Natural Park,* Rural Futures Conference, organized by University of Plymouth and School of Geography, 2-4 April 2008, Plymouth, the Great Britain, ISBN: 978-1-84102-185-0,p.1-7.
- Mazilu M., Marinescu R., *Perceiving Romania as a Sustainable Tourism Destination,* published in the vol. Proceedings Book of the 4th World Conference for Graduate Research in Tourism, Hospitality and Leisure, organised by Anatolia Journal: An International Journal of Tourism and Hospitality Research, 22nd – 27th April 2008, Antalya, Turkey, ISBN 978-975-96260-4-4, pg. 320-330.
- Mazilu Mirela Elena,*Globalisation-Quality:Inseparable Binomial in the Landscape of the Rural Tourist Destinations,* Annals of the University of Petroşani, Economics, 8(2), 2008, pag.11-16, indexed in
- http://www.upet.ro/anale/economie/index.html
- http://www.upet.ro/anale/economie/rezumate.html
- Snak, O., *Services and Quality Management*, Romanian Academy of Management, Bucharest, 2000.
- Stăncioiu A. – F., Mazilu M, Căescu Şt. C, Constantinescu M., *Considerations regarding the strategic thinking in the marketing of the regional identity*, article published in „Economica" magazine, year XIV no.4 (December) (56)/2006, ASEM, Chişinău, 2006, ISSN 1810-9136
- Stăncioiu A. F.,Arsene O, Teodorescu N., Mazilu M., *The SWOT Analysis of the tourist destination – conceptual aspects – methodology*. Case Study: Northern Oltenia or Oltenia at the bottom of the Mountain- published in the vol. The International conference Competitiveness and stability in Knowledge – Based Economy, 30-31 May 2008, Craiova, ISBN 978-606-510-162-3, pg. 600-607, Universitaria Publishing House, Craiova.
- Stănciulescu G., *The Sustainable Tourism Management in the Urban Centres*, The Economic Publishing House, Bucharest, 2004
- Vellas F., *Tourism – Tendencies and Predictions*, Walforth Publishing House, Bucharest, 1998
- The National Institute of Statistics - 2006-2009.

ĽUBOŠ ELEXA

EXPERIENCE WITH OUTSOURCING IMPLEMENTATION IN SLOVAK ENTERPRISES

Abstract

Main priority of each long-term planning company is to reach sustainable efficiency. Therefore such companies are looking for new opportunities and ways how to increase own performance and efficiency. Outsourcing, even though it is not a new trend, is quite a simple and key instrument for making it real. Owe to company´s ability to outsource any activity or service it is becoming more flexible and competitive. In means that in current financial crisis conditions opportunity to find supplementary deliveries enables to decrease production costs and to gain competitive advantages.

Submitted article is focused on analysis of trends in outsourcing activities of Slovak companies in 2009. It specifies crucial areas which are supposed to be a part of outsourced services and describes advantages which were obtained by such realization and problems which cut the effort to outsource business activities.

Introduction to outsourcing

Outsourcing means to subcontract any service to a third-party company. The decision whether to outsource or to do in-house is often based upon achieving a lower production cost, making better use of available resources, focusing energy on the core competencies of a particular business, or just making more efficient use of labor, capital, information technology or land resources. Because of differences between branches and necessity to cut costs in manifold areas it can be focused practically on every activity within company. Business segments typically outsourced include information technologies, human resources, facilities, real estate management, and accounting. Many companies also outsource customer support and call center functions like telemarketing, CAD drafting, customer service, market research, manufacturing, designing, web development.

The term outsourcing is often used interchangeably and incorrectly with off shoring, usually by those in a heated debate. But off shoring (or, more accurately, offshore outsourcing) is, in fact, a small but important subset of outsourcing wherein a company outsources ser-

vices to a third party in a country other than the one in which the client company is based, primarily to take advantage of lower labor costs.

Outsourcing activities

Even though the term „outsourcing" is used quite frequently in connection with restructuralization, effectiveness or cooperation between small and medium sized enterprises and large companies, its importance grown up just in last decade. The reason and practical example was and still is given by Indian industry. The sector has logged 35 percent annual growth over the last five years to hit annual revenues of about $11 billion. The sector employs 700,000 people and is expected to provide direct employment to about 2 million by 2012. About four-fifths of the world's 500 largest companies already farm out some work to India, and outsourcing to Asia's third-largest economy can typically generate cost savings of between 35 and 50 percent.

As to the world statistics, the biggest portion on outsourcing business is taken by IT technology, the same is said using Indian example. Second and third places are occupied by financial services and communication. More details are in following Table.

Table 1

Share of industries on total outsourcing activities in world

Industry	%
Information Technology	43
Financial Service	17
Communication	16
Consumer goods/services	15
Manufacturing	9

Source: http://www.quantifyingoutsourcingbenefits.com/.

Although India was mentioned as example, almost 59 % of outsourcing activities are held still in USA. Asian countries in total have taken just 9%. New trend in which India has its significant place is focused on shift in mentioned percentages, as companies in developed countries tend to decrease costs and look for a new emerging markets and low cost areas. Therefore even so called less developed countries which even recently were famous for their unskilled workers, are reaching better positions and are increasing the level of services share on GDP.

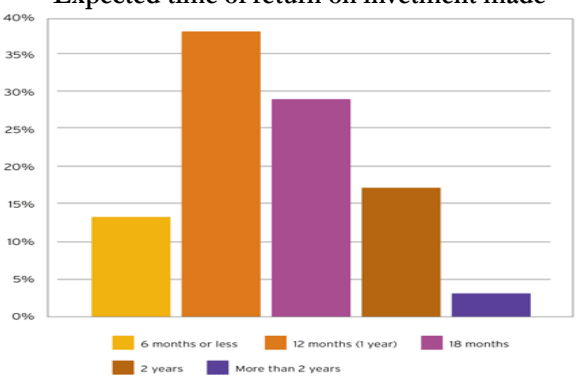
The necessity to face competition and effort to cut costs through outsourcing made these activities to be rising in their importance. While in 2000 the total size of global outsourcing market was estimated at 119 bn. USD, in 2005 it was already 234 bn. USD and estimation for 2008 set the value 310 bn. USD.

Warwick business School with Cognizant Company realized a research in 2008 interviewing representatives of the biggest European countries. The majority of respondents spent between $5 and $100 million annually on outsourcing (29% over $50m) from the total of 263 respondents across Benelux, France, Germany, the Nordics, Switzerland and the UK.

From results is very surprising that CIOs and CFOs decision-making process about future business strategies is being made without knowledge of the financial benefits. 78% of those who rely on outsourcing last year cited 'unclear value for money', but without any clear evidence or means to quantify the decision. Simply said that even though they do outsource their activities, they still do not know whether any financial benefits from such operations occurred. On the other hand they believe that results of outsourcing should emerge in most cases within 12 months, as it is visible from Chart 1.

Chart 1

Expected time of return on invetment made



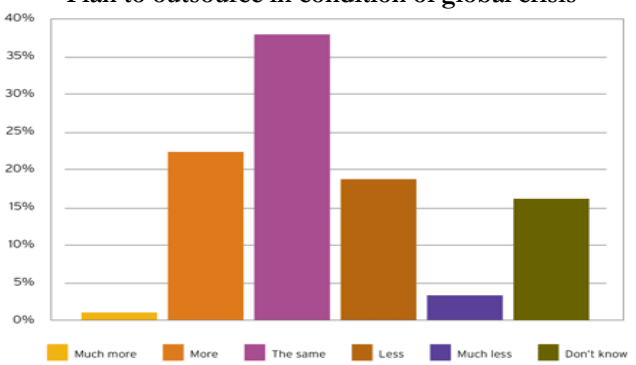
Source:

51 % of all officers in charge want to see ROI from outsourcing arrangements within the first year. And just this is the mater of surprise, because if the costs and benefits of realized outsourcing project are not specified, managers will be hardly able to measure the return in time.

From the point of view of current financial crisis one part of research was devoted to expectations of further enlargement of outsourcing activities in big companies. Hypothesis could be made both in positive and negative way. But the reality is, that 61 % of managers plan to maintain or even increase their outsourcing activities as a result of global economic downturn. Results are specified below in Chart 2.

Chart 2

Plan to outsource in condition of global crisis



Source:

The economic downturn led many companies, especially those who don't have existing outsourcing contracts, to consider outsourcing. Its practical implementation of course depend on many factors, besides economic return of such removal even the level of risk and the ability to find appropriate partners is quite important and influence positive approach towards outsourcing.

Therefore we realized research aimed on small and medium sized enterprises to find out, how Slovak companies are realizing outsourcing projects, in which extent and with which results or possible obstacles.

The level of outsourcing implementation in SMEs in Slovakia

Research on the sample of small and medium sized enterprises was realized in period of May and July 2009 in connection to similar research made in Poland. 110 SMEs were asked to answer simple questionnaire and to express their opinions and experience with outsourcing projects. It is necessary to point out, that this research is not interconnected with another one mentioned at the beginning of this article. That one was oriented on big companies and oriented primarily on economic return, while this research´s aim was to analyze target areas of outsourcing, existing problems and benefits of such choice.

Within the research sample we can identified the biggest group of micro-enterprises (up to 10 employees) with total number of 45 companies and the same size group of small enterprises (up to 50 employees) which made about 41 % of all participating companies. The share of middle enterprises (up to 250 employees) was just 18 % and no big company was analyzed. Using turnover classification the biggest group of companies reached yearly turnover between 13 641,- and 68 200,-- EUR (27 companies), at least companies earned more than 1 136 550,-- EUR (just three).

From the point of view of specialization 51,67 % of companies were running business in area of services, 30,83 % of them in production and 17,5 % in commerce. Sum of all companies is bigger than 110 (exactly 120) and this means that ten companies are running business in several areas, not just in one of them. Within service performing companies biggest portion was noticed in entertainment, tourism and information technologies, within production oriented companies biggest portion was held by wood industry representatives, material processing and foodstuff companies.

Taking all companies into consideration, more than 88 % of them have moved any activity to third parties using outsourcing. It means that outsourcing is quite frequent way of making business more effective, even though it may happen that companies do not know this term. We haven't analyzed, whether the companies know the core meaning of outsourcing. We have been interested just in the fact, whether outsourcing activities are or are not implemented. From 97 companies realizing outsourcing biggest portion is made by small companies (62 %) and lowest share was taken by medium companies (18 %). The reason for not realizing outsourcing activities was that company is doing all activities or services on its own.

Results given by world statistics set information technologies to be the first and most preferred with 43 % share. This trend was not confirmed in Slovakia, because the first position was taken by accounting and financial services with 27,5 %. Let's compare it with fact that financial services in the world are second best. In Slovakia second best position was taken by business administration 14,6 %. This indicates that small and micro-enterprises are not willing (or have not enough capacities) for keeping up own agenda and prefer to get rid of it. Third most frequently used subject of outsourcing is represented by logistics services (13,33 %), followed by marketing and transportation. As at least frequently utilized activities are considered legal services,

commerce and manufacturing, which is, surprisingly, in the world realizing as the fifth best outsourcing activity. Sum of all companies is once again not equal to total of companies involved (225 instead of 110), because companies are using outsourcing operations for more than just one process. The data told us, that outsourcing is used for more than two activities in average.

As the most important and crucial reason for implementing outsourcing into business of any company is always mentioned financial benefit. In other words, it means, that decrease of costs or cost savings makes companies to undergo process of outsourcing implementation. We have not analyzed the success or results of such implementation, because some projects are still at the beginning.

This general fact or general reason was confirmed by results of our research, since 32 % of all companies use this reason as the main one. Second best reason was set the necessity and effort to decrease amount of employees and 19,4 % companies answered in this way. Further reasons with 13, respectively 11 % were specified as the improvements of products quality and lack of skilled or specialized employees so the company is forced to look for such resources in supplying sector. Additional reasons which were given in questionnaires were the turn of fixed cost into variable costs, concentration just on core activities, restructuralization, and diversification of risky business.

Mentioned outsourced activities were done in several ways. It means that outsourcing is realized according to type of activity and participation of subject, which is going to outsource a part of its business. Companies chose and specified eight different forms of outsourcing.

Most of them chose outsourcing of services as the most preferable. This form of outsourcing is, also because of its title, oriented on removal of specified services to a third party. Because main areas set by interviewees were oriented just on services (accounting, financial services, logistics, etc.), it is no surprise that 26 % companies are focused on such type.

Almost the same type named as ordered outsourcing was specified by additional 26 % of companies involved. The difference between this and previous type is just symbolical and it is highly probable, that companies exactly have though the same activity but named by different title. Definition of this form was set as realization of ordered services or tasks in area of auxiliary services, cleaning, security and protection.

More than 20 % was the share of internal outsourcing, in which particular sections, divisions or departments are performing outsourcing activities focused on accumulation of the same or similar activities making so whole business to be more effective and getting rid of non-essential activities which should be done in specified departments with lower costs or with appropriate skilled employees. The cooperation is just the same like those specified above, the difference is just in the facts, that removal of activities is made within the same institution.

Internet outsourcing gained 14 % share on all companies. It is based on simple principle that products, services, communication or other subjects of outsourcing are done through internet or another virtual platform, mobile phones or different forms of networks or communication channels.

Contracting out is the last form, which gained more than 5 %. It is characterized by a contract, according to which customer obtains products or services from suppliers in gradual process of deliveries and continuously controls the progress of their creation.

Last two forms (co-sourcing and BPO) reached less than 5 % and this means that less than four companies are utilizing this type of outsourcing. Co-sourcing can be characterized as the relation in which outsourced activity is divided and own employees are participating on its production or providing. In other words it is a form of off-set activity. BPO or business process outsourcing is a concept in which supplying company is more than responsible for process realization; it is also managing resources utilization, their recruitment and effective consumption.

Conclusion

Outsourcing is for several years considered as a way how to make business effective. This was proved by results of our research. On the other hand, many different reasons were set as very important.

In conditions of financial crisis ability to streamline and effort to cut costs is very important. Only those companies, which are successful in such activities, will remain on the market even after the crisis will be gone. About 62 % of companies involved into our researched proclaimed that outsourcing project is meant to be a way how sustain continual development of company and 13 % of companies utilized outsourcing in process of own restructuralization. This point at one fact that rather successful companies are performing outsourcing activities, because no company answered that in this way it is going to rescue own business future.

The nature of business is oriented on further development and many companies fulfill maximization of revenues and profit as the most important objectives. Therefore they are not frequently willing to get rid of any parts of their business and in such way to remove partial activities to third parties. This general premise was not confirmed, because results of our research told us that 88 % of interviewees have performed outsourcing before. Only a few companies are hesitating or, do not know about this possibility. On the other hand, research of Warwick university proclaimed, that even successful companies many times do not interpret the economic benefits of outsourcing project and therefore they do not know, whether this activity helped them. Therefore even it sounds simply, outsourcing sometimes should be revised as complex topic and project with special care because it may have strong impact on company's future in both meanings, positive in case of success and negative when it fails.

Bibliography

- Warwick Business School. 2009. Outsourcing report 2009. Available n internet: <http://www.quantifyingoutsourcingbenefits.com/>.
- Nasscom, Everest. 2008. India BPO study. New Delhi: Nasscom and Everest Group. Available on internet: <http://www.britishcouncil.org/learning-nasscom-report.pdf>.
- Overby, S. 2008- Everything you need to know to avoid the pitfalls of outsourcing. 2008. Available on internet: <http://www.cio.com/article/40380/Outsourcing_Definition_and_Solutions >.
- Pricewaterhouse Coopers. 2005. The evolution of BPO in India. 2005. Available on internet: <http://www.pwc.com/en_IN/in/assets/pdfs/evolution-of-bpo-in-india.pdf>.

MANIOV VICHENTIE - SOIM HORATIU

CHANGE MANAGEMENT DURING CRISIS IN CONSULTING FIRMS

Abstract

In modern economy the crisis situations are more and more frequent and potentially harmful. For a practical approach of crisis management there are required some benchmarks that allow the management team to be aware of the crisis dangers, to elaborate the diagnosis and the crisis plan and to implement it. In this paper we make a synthesis of the main causes that can lead to a crisis situation, propose a framework for diagnosis and we recommend some measures that can be taken in a structured crisis plan including the creation of a crisis management staff. This theoretical framework is applied then to the case of consulting firms, with a focus on the concrete situation for each being proposed some strategic actions.

Introduction

In modern economy the crisis situations are more and more frequent and potentially more and more harmful. For a practical approach of crisis management there are required some benchmarks that allow the management team to be aware of the crisis dangers, to elaborate the diagnosis and the crisis plan and to implement it.

In the second part we make a synthesis of the main causes that can lead to a crisis situation.

In the third part we propose a framework for diagnosis the crisis: causes an effects.

In the fourth part we recommend some measures that can be taken in a structured crisis plan

The fifth part deals with the important point of creation of a crisis management staff.

In the sixth part we present some observations and recommendation regarding crisis operational management that resulted from international practice.

In the seventh part this theoretical framework is applied then to the case of consulting firms, with a focus on the concrete situation for each being proposed some strategic actions.

1. Dangers to get into a crisis

The most appropriate approach to a potential crisis is to prevent it. That is why the identification of the crisis causes can be very useful if we intend to have a proactive attitude. The main dangers to get into a crisis are:

- Decreased demand for capital goods throughout the economy
- Low demand of products on internal market
- Reduction of export opportunities by: currency valuation, increased costs with wages, increased customs duties, import quotas, competition by dumping, recession in importing countries, financing problems, others.
- Short term fluctuations in the various branches of which are the major customers
- Short term fluctuations in its industry
- Changing consumer habits: food to combat obesity, health protection, environmental protection (unleaded gasoline, limiting packaging single use), extension of free time (travel, hobbies, different entertainment, etc.).
- Changes in production technology (eg, switching to another technological generation: automated lines, powerful computers, clean construction materials, etc.)
- Changes to national legislation (laws on environmental protection, companies, foreign investment regime, social protection, etc.)
- Price changes for raw materials, spare parts or transport
- Low liquidity by: shortage of capital, high capital requirements, sensitivity to interest (higher interest rate policy), increased funding of sales by high production costs.
- Disagreement inside organization management: specific and personal interest, above the general interests of the company
- Focusing of strategic decisions in the hand of one person in the organization management (similar to the problem of succession in a family type firm)
- Dependence of the organization on dominant personality of professionals (eg innovators, performers' sales and marketing agents, etc.).
- Internal organization unsatisfactory and outdated management methods

- Deficient accounting and financial reporting leading consequently to delays in information and communication for appropriate and realistic decisions
- High costs of processing information for the management team, but without an equivalent effectiveness in decision making
- Setting goals too high in the organization's management, propensity to speculative approach, leading to overcapacity, uncontrolled growth and insufficient available funds (liquidity crisis), the disposal of the organization's management
- Hesitations of the organization's management to remove the internal weaknesses of the organization recognized and fear to apply firm and decisive measures
- Staffing issues due to insufficient skills, high staff turnover and unfavorable climate work
- Fixed costs (general, administrative) high disallowed due to surplus staff in technical and administrative and other non-income activities
- Superficial market research and disregard the requirements of market to planning medium and long-term business
- Superficial insurance policy for risks which may occur in the organization (fire, theft, accidents, illness etc.).
- Excessive dependence over a limited number of suppliers, customers and / or capital investment or frequent and imprudent calling to loans with high interest rates
- Failure to pay on time or not to recognize claims
- Launching too big projects, which not make quick profits without an appropriate risk assessment (eg, change fitting, too luxurious new headquarters, capital investment in unverified business, etc.).

2. Crisis diagnosis

If the crisis coud not be prevented we need to diagnose the symptome and the causes.

In order to elaborate a crisis diagnosis it is recommended an analysis based on the questions below:

- It is only a crisis of company / organization, branch or of whole economy?
- If a crisis in the industry or in the whole economy, it will be short term or long term?

- Branch is in a structural crisis? For example, for the following main causes:
  - excess capacity
  - changing consumer habits (demand as types, size, quality)
  - change locations
  - technological change
  - processes of concentration
  - large changes in prices / costs relations
- When the causes of the crisis are in the business / organization then we must examine in detail the weaknesses and the areas likely to improve from within the organization. For example, lack of liquidity can be caused by:
  - expansion crisis: too rapid development with high costs that not bring short-term profits
  - restricting crisis: turnover sudden drop (because better and cheaper products of competition led to sharp drop in sales)
  - crisis due to negative influences from business partners: the emergence of the chain's insolvency in times of economic downturn, known as "filing financial statement".

3. Crisis management plan

The main categories of measures recommended for the crisis management plan are:

- *Measures in selling area:* advertising actions, special sales with discount, special models, new products / services, bonuses for sales agents, payment facilities for customers
- *Measures in staff field:* reduce and even ceasing new employment, personnel transfers, reduce working hours, suspension of pay increases beyond the basic fare, early retirement, outsourcing of activities and auxiliary services
- *Measures to reduce costs*: reducing consumption of materials by value analysis, lower purchase prices by using new sources of supply and careful negotiation of prices, saving measures in fixed costs, with particular attention to reducing costs with unused spaces, insufficient staff charged and limit the cost of utilities to the minimum
- *Measures to get liquidity*: accelerating debt collection, increase banks credit lines, taking loans, and increase capital by issuance shares, leasing and rental of resources and capabilities, instead of buying.

- *Cooperation and partnerships*: collaboration with partners in branch to strengthen market position, cooperation in supply, research - development activities made jointly.

4. Crisis management staff

In order to create a crisis staff as an emergency structure there are the following possibilities, depending on the size of the organization and the type of crisis:

- *special empowered people* of organization management or managers themselves for small firms and depending on the degree of difficulty of the crisis which focus on issues concerning the implementation of crisis plan
- *crisis staff*, composed of representatives of all sectors (heads of departments / sectors and compartments)
- *special committees* charged with reducing costs, when the priority issue is rapid and drastic cost reduction
- *organization management team* is itself in a major state of crisis, concentrating efforts on rapid exit from the crisis and recovery company

Main tasks of staff, focuses on completion and adaptation crisis plans prepared to the concrete situation, making the following special activities:

- gather information to assess the current situation for short periods (day, week, month)
- analyze and assess the situation (diagnosis) and developing a strategic concept for solving the crisis and establish policy to end the crisis
- establishing and coordinating concrete program of measures (action plan)
- boosting the implementation of management decisions on the aplicaton of action plan and the implementation of measures (monitoring the crisis).

After exit from the crisis is appropriate to continue undertaking effective planning and a controlling type organization to prevent new crises, by planning of the activities and monitoring of the profits, and a control of investment and operational short and medium term costs, to strengthen and stabilize the upward evolution of the company.

5. Crisis operational management

From the international practice resulted several findings and recommendations, which are presented below:

- Each type of crisis requires special programs of crisis management, adequate practical situations in which the company is
- Crisis management consider, in most cases, the following actions:
  - analysis and validation causes of that trigger the crisis (diagnosis)
  - establishment of crisis staff, whose membership should correspond to the major causes of the crisis (eg R & D head compartment for problems on the renewal of products / services, head of human resources department for employment retraining, sales director for special measures to clear the stocks and so forth)
  - identify tasks and objectives for the crisis staff
  - finalizing the action plan proposed by the crisis staff and decisions necessary for its implementation
  - develop a system to monitor progress in implementing the crisis plan through crisis staff, to determine if the proposed measures were taken on time and which are the results obtained
  - strengthening the cost / benefit control, especially for products and services diagnosed as trouble makers
  - dissolution of staff crisis after crisis resolution and after drawing a final report which will contain further measures of stabilization monitoring actions and resume of normal development.

Crisis management does not differ fundamentally from the normal management. Only the center of gravity moves. Crisis manager must engage more strongly in the short-term problems (e.g. lack of cash, etc.) and should decide more innovative and faster on some policy measures. Vigorous action in times of crisis strengthens confidence in the organization's management. The most dangerous and harmful approach are excessive agitation, inducing panic and exaggeration of external causes and the inability to decide promptly and effectively. In such cases personal example of top managers is crucial for achieving a balanced and constructive atmosphere and mobilizing internal forces for overcoming the crisis

Related with the causes of the crisis, the elements of crisis plan must be included in a special action program to end the crisis.

Action program must be examined by the organization's management and possibly by the board, and then approved as the plan required for all those involved in emergency implementation. Special attention should be paid to setting deadlines for achieving measures and monitoring the quality of results.

Deployment of action program to overcome the crisis must be controlled to limits set by the crisis staff; emerge the new phenomenon or exceed deadlines must be informed leadership with which to perform the upgrade program.

Drastic saving actions may be only temporary relief measures, because both the human resources and materials such a medium and long term approach can lead to demoralization of staff and lowering of product quality.

For crisis therapy there is no single recipe and no successful models, but the experiences catch our attention that in a conjuncture of momentum often looks the good and the old business principle of precaution in the hope of easy gains. Therefore, when there is a period of crisis, often it lacks the courage in business, just when it is most needed. Vigorous action by management is acceptable when requires some temporary sacrifices from the staff, but only if it is convinced of the need to sacrifice to maintain the existence of the organization.

6. Crisis management in consulting firms

In establishing and presentation of activities to be undertaken is very important not appear the temptation to include everything that could be relevant.

Situation	Possible strategic actions
A) The market is shrinking in volume or in terms of sales prices	
Strong customers make pressures to decrease prices	– Strong growth of productivity – Increased of trademark effect on final customer – Orientation to other segments of customers – After-sales services – discount – Association or selling company to the market leader
Customers become insolvent	– Customers classification after solvency degree – Close supervision of the account – customers – Management by exception – Support the own clients to receive credits – Helping customers to recover (Special Advisor)
Structural (economic) recession	– Consider a reduction of operations and reduce structures and costs without sacrificing long-term plans. If the recession lasts, the effort may save the company. If the recession stops, profit will be substantially increased.
Structural decline (in the sub-branch, network, business)	– Anticipation - to be among the first to shift to other branch – Apply survivor strategy: passing the crisis without losing money by increasing productivity – Maintaining market segments where you are competitive – Carefully controlling of disinvestment where possible – Getting customer loyalty
A trend or an application decline for a particular product	– Selling company at the first signals of crisis – Profile diversification – Establish a similar product which follow the new trend in fashion – Timely submission of balance sheet, for imminent bankruptcy
B) Increasing market competition	
Compared with power of the leader	– Avoiding direct competition except when it comes to market leadership, but that is not the most powerful (and therefore not a true leader) – Veiling strategy to attract customers: substitution products, another channel or other sales methods – Focus on segments where leader does not have an advantage – Adoption of a strategy based on quality, prestige, if the leader attack by price – Adopting the differentiation strategy.
C) Change profile ("occupation") – activity area	
Technological decline (The risk of technology change)	– Paying and recruiting the best specialists in new technology – Association with a company that has new technology or purchase a license – Transformation into distributor – Segmentation of activity and specialization of business segment "untouched" by new technology – Selling the company to a holder of technology, interested in taking the customers

It should be defined clearly those activities that serve primarily the company management to achieve the objectives. Otherwise, there is danger of sinking us into too many activities and details, which certainly would find a justification, but that would make a great difficulty for the manager to cover them and would prevent the successful implementation of systematic and consistent approach.

References

- Allaire, Y., Fîrşirotu M.: Management Strategic – Strategiile succesului în afaceri, Ed. Economică, Bucureşti, 1998
- Androniceanu, A.: Managementul schimbărilor, Ed. ALL. Bucureşti, 1998
- Brătianu, C.: Management strategic, Ed. Ceres, Bucureşti, 2000
- Broustail, J. Frery, Fr.: Le management strategique de l'innovation, Ed. Dalloz, Paris, 1993
- Hammer, M. Champy, J.: Reenginering-ul (reproiectarea) întreprinderii – Manifest pentru o revoluţie în managementul afacerilor, Ed. Tehnică, Bucureşti, 1996

- Mathe, Ch.: Diagnostic et dynamique de l'entreprise, Ed. Peyrat et Courtens, Paris, 1999
- Mintzberg, H. Quinn, J.B.: The Strategy Process. Concepts, Contents, Cases, Ed. Prentice Hall International, New Jersey, 1998
- Morris, M.: Cum să devii manager de succes, Ed. All-Beck, Bucureşti, 2002
- Nicolescu, O.: Managementul întreprinderilor mici şi mijlocii, Ed. Economică, Bucureşti, 2001
- Pleşoianu, G.: Evaluarea întreprinderii, Editura Universităţii din Piteşti, 2002
- Poór, J. and colaborators: Management Consultancy in an Eastern European Context, Ed. KJK-KERSZOV, Budapesta, 2003
- Robson, R.: Getting started. How to set up your own business, Ed. Kogan Page, Londra, 1995

SZABÓ IOAN ALEXANDRU

A JELENTŐSÉGI KÜSZÖB SZEREPE A PÉNZÜGYI AUDITÁLÁS DÖNTÉSI FOLYAMATÁBAN

1. Előzetes nézőpontok

A pénzügyi auditálás célja abban áll, hogy biztosítást adjon arról, hogy a vizsgált pénzügyi kimutatások teljesek és, hogy pontos összeállításban szerepelnek, illetve, hogy a gazdasági műveletek megvalósítása az érvényes rendeletek betartásával történt. Gyakorlatban, a fenti cél sikeres megvalósítása szinte lehetetlen, ezért a pénzügyi auditálási megbízatások lebonyolítása, tesztelés formáját ölti fel, amely elfogadhatóan (de nem teljességgel) arról biztosít, hogy a pénzügyi kimutatások teljesek, hűek és pontosak, valamint, hogy összeállításuk folyamán betartották az elfogadott általános jelentési – kereteket.

A pénzügyi auditálás által szolgáltatott biztosítások korlátozott jellegét a 320-as Auditálási Szabvány is elismeri, amely szerint: „a pénzügyi kimutatások auditálási célja abban áll, hogy lehetőséget nyújtson az auditáló személynek arra, hogy kifejezhesse véleményét a pénzügyi kimutatásokkal kapcsolatban, az összes jelentős szempontokból és az általánosan alkalmazható jelentési – kereteknek megfelelően.

A fenti kívánalom megvalósítása, feltétlenül megszabja a pénzügyi kimutatások által szolgált információk ismeretét és azok hatásainak felmérését, valamint előzetesen feltételezi a jelentőségi küszöb (tárgyi vagy materialitási szint) elfogadását.

A jelentőségi küszöb meghatározását a következő képpen fogalmazta meg a Nemzetközi Szabványok Tanácsa, „A pénzügyi kimutatások összeállításának és jelentésének általános kerete" című kiadványában:

- „Az információk akkor jelentősek, ha azok kihagyása vagy hibás bemutatása befolyásolhatja a felhasználók gazdasági döntéseit, amelyeket a pénzügyi kimutatások alapján hoznak. A jelentőségi küszöb az illető adat dimenziójából, illetve a hiba számottevőségétől függ, a kihagyások és hibás jelentések bizonyos körülményei között. Tehát, a jelentőségi küszöb egy határ – küszöb vagy határ – pont és nem egy főminőségi jellemző, amely az információt hasznossá teszi".
- Más megfogalmazásban, az elfogadott jelentőségi küszöb egy olyan értéket jelképez, amelyhez viszonyítva meghatározódik az,

hogy a kimutatásokban azonosított tévedések, hibák vagy hiányosságok, - egyénileg vagy összességükben, - hűséges, teljes és pontos képet alkotnak- e az illető entitás helyzetéről és pénzügyi teljesítményéről.

- Ugyanabban az összefüggésben, a jelentőségi küszöb – egy szempontból azt jelenti, amit az angolszász könyvelésben tárgyi (anyagi) szintnek neveznek, illetve az a hiba – szint, amely alatt a pénzügyi kimutatások megértése és értelmezése nem érintődik jelentősen – más szempontból viszont, egy olyan megengedett szintjét jelenti a hibáknak, amely szerint el lehet dönteni a kimutatások (könyvelési könyvek) helyességét.

2. A materialitás megállapítása

Az auditálási terv kivitelezése folyamán az auditorok egy olyan megengedett jelentőségi szintet határoznak meg, amely megengedi a hibás jelentések felderítését, úgy értéki, mint természeti (minőségi) szempontból.

A jelentőségi szint kifejezése értéki szempontból megoldást kaphat közvetlen vagy közvetett formában. A közvetlen forma egy bizonyos abszolút érték meghatározását jelenti, amíg a közvetett forma egy bizonyos százalékot jelent az auditált indikátorok (jelzők) értékéből.

A költségvetési intézmények esetében, a materialitási szint megállapítása a közpénzek összköltségén alapszik. Azon pénzügyi intézmények esetében, amelyek az állami jövedelmek begyűjtését végzik, a materialitási szint megítélése közvetett formában történik, a jövedelmek szintjének alapján.

A magán tevékenységet folytató jogi személyek auditálásánál, a materialitás megállapítása a brutto, illetve a nettó aktivákra, a jövedelemre (profitra) vagy az árbevételre alkalmazott százalék formájában történik.

A jelentőségi szint természeti (minőségi) megállapításánál, az auditorok el kell döntsék azt, hogy egy bizonyos – nem tárgyi (materiális) elem – mint érték, tekinthető-e tárgyinak (materiálisnak), annak sajátosságai és jellegzetességai alapján. Ezen intezkedés folytán szükségassé válik az auditált ügyletek megvizsgálása, azon szempontokból, amelyek az entitást szabályozó rendeleteket, annak tevékenységi területét, nagyságát és különböző társított összefüggéseket – mint például a megalakulás időpontját – illetik. A természetileg (minőségileg) téves (hibás) jelentések példáját szolgálják azok, amelyek egy bizonyos könyvviteli politika helytelen és pontatlan alkalmazásával megtévesz-

tést követnek el a pénzügyi kimutatások felhasználóival szemben, mint ahogy azok is, amelyek nem juttatják kifejezésre az egyes szabályi követelmények áthágását, amennyiben ezek utólagos korlátozása jelentősen befolyásolhatja az illető entitás normális működését.

Az említett két formában való megállapítástól eltérően, a materialitást meg lehet határozni a két forma összefüggésében is.

Egy hibát (tévedést) vagy kihagyást, tárgyinak (materiálisnak) tekinthetünk azokból az összefüggésekből és körülményekből adódóan, amelyekben megjelent.

Ugyanakkor, a tárgyiság (materialitás) megítélése attól is függ, hogy mennyire befolyásolja a pénzügyi kimutatások egyes kulcspontjait, mint például a többlettel zárult költségvetés átváltoztatása hiánnyal zárult költségvetéssé és fordítva, illetve nyereség átváltoztatása veszteséggé és fordítva, stb.

A jelentőségi küszöb megállapítása két szinten történik, éspedig a pénzügyi kimutatások általános szintjén, valamint az egyes ügyletkategóriák, könyvelési könyvek szoldói és információ közlések kapcsán is. Ha a pénzügyi kimutatások felhasználói, egyes könyvelési könyvekkel kapcsolatban, nagyobb pontosságot kivánnak el, ebben a helyzetben az auditorok a jelentőségi küszöb csökkentését fogják eszközölni.

A jelentőségi küszöb megállapításával kapcsolatban az is egy elfogadott tény, hogy a tervezett küszöb megváltoztatható az auditálási eljárások eredményeinek kiértékelése alkalmából. A módosítások alkalmazása, új helyzetek megjelenésével, illetve az auditálási megbizatás folytán felhalmozott ismeretekkel magyarázható.

Például, ha az auditálást a költségvetési év befejezése előtt végzik, az auditorok egy bizonyos előirányzott teljesitményt és pénzügyi helyzetet kell, hogy alkossanak. Ha a folyó évi adatok jelentősen különböznek azoktól, amelyeket az auditorok megalkottak (előirányoztak) a teljesítménnyel és a pénzügyi helyzettel kapcsolatban, a jelentőségi küszöb módosítást nyerhet. Éppen azért, az auditálási megbízatás tervezésénél egy kisebb jelentőségi küszöböt lehet megszabni ahhoz a szinthez képest, amelyet az auditálás eredményeinek kiértékelésénél fognak felhasználni. Ilyen módon, lehetőség nyílik a hibás információk kiderítésére és az auditorok valamelyes biztosítást nyernek a felderített hibás információk hatásának értékelése tekintetében.

A materialitás meghatározási alapjának kiválasztását és szintjének megállapítását (jelentőségi szint) be kell iktatni az auditálás irat – csomagjába. Ezek az iratok tükrözik az auditorok szakmai érveléseiket is,

például abban az esetben, amikor módosítást eszközölnek a materialitás megállapításánál, a természetüknél és összefüggőségüknél fogva érzékenyebb elemek esetében.

3. A jelentőségi küszöb szerepe az auditálási eljárások természetének, időpontjának és terjedelmének megállapításában

Mint ismeretes tény, a jelentőségi küszöb és az auditálás kockázati szintje között, fordított arány létezik, azaz, minél nagyobb a jelentőségi küszöb annál kisebb az auditálás kockázata, és fordítva. Avagy, az auditálási megbízatások keretében az auditorok figyelembe veszik a fenti kapcsolatot az auditálási eljárások természetének, időpontjának és terjedelmének megállapításában.

Konkrétan, ha az auditálási eljárások tervezésénél a megengedett jelentőségi szint kisebb, akkor az auditálási kockázat nagyobb. Az auditálási kockázat csökkentése céljából, egy részben követni kell a hibás jelentések felbecsült kockázati értékének csökkentését és fenntartani annak alacsony szintjét- kiegészítő vagy terjedelmesebb tesztelések elvégzésével – és, más részben forszírozni kell a külső felderítetlenség csökkentését, a tervezett átfogó ellenőrzés természetének, időpontjának és terjedelmének megváltoztatásával.

4. A jelentőségi küszöb szerepe a hibás jelentések hatásának értékelésében

A jelentőségi küszöböt tekintetbe veszik az auditorok a vélemény – kifejezés folyamán is. Lényegében ez azt jelenti, hogy a pénzügyi kimutatások olyan megítélése céljából, amely azt fejezi ki, hogy azok összeállítása (kidolgozása) – az összes szempontból,- a pénzügyi jelentésekre alkalmazott általános kerettel összhangban van, az auditoroknak meg kell vizsgálniuk, hogy a megállapított kijavítatlan – hibás jelentések összege mennyire jelentős.

Ezek a hibás jelentések magukba foglalják az auditálás folytán megállapított hibákat, beleértve a régebbi auditálási időszakokból származó kijavítatlan hibák nettó hatását és ugyanakkor más hibás jelentéseket is, amelyeket nem lehet pontosan azonosítani.

A megállapított kijavítatlan hibás jelentések hatásának összefoglalása céljából, az auditorok összehasonlítják azok teljes összegét a jelentőségi küszöb szintjével, és ha a kijavítatlan jelentések összege közeledik a jelentőségi szinthez, forszírozniuk kell a kockázat csökkentését kiegészítő tesztelések foganatosítását, vagy igényelniük kell a pénzügyi kimutatások kiigazítását, a talált jelentési hibákból kifolyólag.

Abban az esetben, ha a terjedelmesebb auditálási eljárások végezetével az auditorok nem következtethetnek az irányban, hogy az összes kijavitatlan jelentési hibák nem jelentősek, vagy ha az auditált entitás vezetősége tiltakozik a pénzügyi kimutatások kiigazitása felöl, célszerűvé válik tekintetbe venni az auditálási jelentés megváltoztatását az I.S.A 701 – es szabványa „ Az önálló auditor jelentésének megváltoztatása" szerint.

5. Végső következtetések

A jelentőségi küszöb, a tárgyiság (materialitás) kifejezője és a megengedett hibák legnagyobb (maximum) szintjét jelenti a pénzügyi kimutatások adatait tekintve, amely szerint elkerülhető a felhasználók döntéseinek érintettsége.

A materialitási szint felső határa lévén – a jelentőség fogalma – a jelentőségi küszöb (materialista szint), lényeges eleme a pénzügyi auditálás döntési folyamatának, úgy a tervezési időszakban és a jóváhagyott terv kivitelezési szakaszában, mint pedig az összegzési (konklúzió) jelentés fázisában.

Bármely pénzügyi auditálás alkalmával az auditorok kötelesek tekintetbe venni a jelentőségi küszöböt, az auditálási kockázattal való összefüggésében.

Nem utolsó sorban, az összegzési – jelentés elkészítésénél, az auditornak figyelembe kell venni az összes kijavítatlan hibás jelentések viszonyítási eredményét, a meghatározott és elfogadott jelentőségi küszöbbel szemben.

Abstract

The realization of the objectives of the financial audit – expressing an opinion about the making of the financial situations, under the main aspects, related with the general frame applicable for the financial report – means underlining some important aspects about the given information based on these financial situations.

In this context, the work treats the problems of the level of signification (the level of materiality), especially its role in the decisional process of the financial audit.

This role of the level if signification is examined, on one hand, in the context of nature and moment's stabilization and of the quality of the audit's procedures, and on the other hand, under the aspect of evaluation of the effect of wrong presentations.

In the end of the work the author concludes that the level of signification is an essential element in the decisional process of the financial audit, in its planning phase, in the phase of executing the rules of the audit's approved plan and in the stage of reporting the conclusions of the financial audit.

Keywords: financial audit, level of signification, materiality, level of materiality.

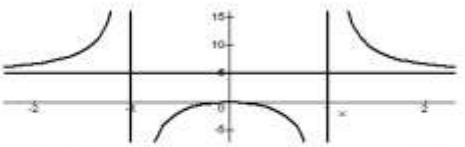
Felhasznált irodalom

- Arens Loebbecke – Auditálás – integrált felvetésben, 8-ik kiadás, Arc kiadó,Chişinău, Moldova köztársaság
- A Könyvelők Nemzetközi - Nemzetközi auditálási, igazolási és erkölcsi szabványok Szövetsége könyve, 2007-es kiadás.
- Ioan Alexandru Szabo: Pénzügyi ellenőrzés és könyvelési expertizálás - elméleti alapok, Tribuna Economică – kiadó, 2008, Bukarest

SZAKÁCS ATTILA

AZ ÚJ GAZDASÁGI MATEMATIKA JEGYZET BEMUTATÁSA

Mottó:



A gazdasági matematika – bizonyításokkal megalapozott és informatikai számításokkal alátámasztott híd, amely a realitások talaján állva összeköti az ígéretek völgyét a valós világgal.

Összefoglaló

Dolgozatomban bemutatom a 2009-ben készült „Gazdasági matematika 1. Analízis, Segédlet önálló munkához” című jegyzetemet, amelyben összefoglalom a témakörben szerzett több évtizedes felsőoktatási tapasztalataim legfontosabb elemeit.

Bevezetés

A jegyzet több évtizedes – s azon belül az 1994 óta a békéscsabai közgazdasági képzésben szerzett – felsőoktatási tapasztalatom összefoglaló gyűjteménye. Címe: Gazdasági matematika 1. Analízis, Segédlet önálló munkához. Megírását az is motiválta, hogy az országosan elterjedt gazdasági matematika jegyzetek és példatárak viszonylag drágák. Természetesen nem ezek helyett, hanem ezek kiegészítésként készítettem el a kéziratot, amely – ahogy a címben is utalok rá – csupán csak segédlet önálló munkához. Viszont olyan segédlet, amely önmagában is használható. Tartalmaz minden olyan fogalmat, eljárást és állítást, amely a tananyag elsajátításához szükséges. A klasszikus fogalmak ismertetését követően igyekeztem példák segítségével szemléltetni azokat, a matematikai elemzéseken túl a közgazdasági alkalmazásokat is bemutatni, esetenként számítástechnikai eszközök és módszerek felhasználásával.

A jegyzet felépítése

A jegyzet nyolc fejezetet tartalmaz:
1) Logikai alapismeretek; 2) Halmazelméleti alapismeretek; 3) Függvények; 4) Sorozatok, sorok; 5) Pénzügyi és gazdaságossági számítások; 6) Függvények határértéke, folytonos függvények; 7) Differenciálszámítás; 8) Integrálszámítás.

Minden fejezet három részből áll. Az első részben a témakörhöz tartozó fogalmak és tételek megfogalmazása, valamint a mintafeladatok – példák – részletes megoldása szerepel. A fejezeteken belül a definíciók, tételek és példák sorszámozása folyamatos. A definíciók korrekt matematikai megfogalmazásán túl igyekeztem azok bevezetését a jobb elsajátítás érdekében szemléltető példákkal alátámasztani. Mivel a jegyzet nem matematikusok, hanem közgazdászok számára készült, ezért egyes („nehezebbek") tételek bizonyítását mellőzöm. Viszont ekkor megértésüket és a gyakorlati alkalmazásukat példákkal szemléltetem. Minden fejezet tartalmazza minden egyes olyan típus-feladatnak a részletes megoldását, amelyek segítségével ellenőrizhető (a vizsgákon) a tananyag elsajátításának mértéke.

A fejezet második részében ún. ellenőrző kérdések formájában hívom fel a figyelmet a legfontosabb fogalmakra és tételekre – ezek ismerete és tudatos alkalmazása elengedhetetlen a tananyag megértéséhez. A fejezet harmadik része gyakorló feladatokat tartalmaz. Tulajdonképpen ez a jegyzet egyik legfontosabb része. Csak e feladatok önálló megoldása után (folyamán) lesz képes a hallgató a tananyag megértésére és elsajátítására. A gyakorló feladatok megoldása is megtalálható a jegyzetben, e megoldások teszik ki a 200 oldal közel egyharmadát.

Mivel napjainkban a hallgatók körében egyre nagyobb népszerűségnek örvendenek az informatikai eszközök, valamint a komolyabb – gyakorlati életből vett – feladatok megoldása bonyolult és fáradságos számításokat igényel, az egyes fejezetekben (különösen a pénzügyi és gazdaságossági számításoknál) az elméleti megalapozás és kézi számítások mellett bemutatom az adott probléma számítógéppel támogatott megoldását is.

Kivonatok a jegyzet egyes fejezeteiből

1. fejezet. A matematikában a bizonyításoknál, a hétköznapi életben az érveléseknél fontos szerepe az ok-okozati kapcsolat felismerésének és tudatos alkalmazásának. Ezért a **logikai alapismeretek** között fontosnak tartottam az alábbi szavak korrekt matematikai defini-

cióját: ***„és", „vagy", „minden", „létezik", „ha …, akkor …".*** Ehhez szorosan kapcsolódik az implikáció, valamint a szükséges és az elégséges feltétel fogalma.

Az *A* és *B* állítások ***implikációja*** a „ha *A*, akkor *B*" állítás, amely abban és csak abban az esetben hamis, ha *A* igaz és *B* hamis. Ekkor még azt is mondjuk, hogy *A*-ból következik *B*, ami azt jelenti, hogy ha *A* igaz, akkor *B* is igaz. Ez a definíció első ránézésre kissé furcsának tűnik. Az implikáció definíciójának megalapozottságát szemlélteti az alábbi példa. Milyen esetben nem mondok igazat az alábbi kijelentésemmel: *„ha vasárnap jó idő lesz, akkor elmegyek kirándulni*"? Nyilván csak akkor, ha vasárnap jó az idő, és én mégsem mentem el kirándulni.

Tegyük fel, hogy az *A* állításból következik a *B* állítás. Ekkor *A*-t a *B* ***elégséges feltételének***, és ugyanekkor *B*-t az *A* ***szükséges feltételének*** nevezzük. Például, a diploma megszerzésének *szükséges* feltétele a nyelvvizsga bizonyítvány. Tehát valakiről *elegendő* azt tudnunk, hogy rendelkezik főiskolai diplomával, ebből következtethetünk a nyelvvizsga bizonyítvány meglétére is. Viszont akinek nincs nyelvvizsga bizonyítványa, az nem kaphat diplomát – tehát a nyelvvizsga *szükséges* a diploma megszerzéséhez.

Az alábbi (talán sokak által ismert) érdekes történet talán jól szemlélteti, hogy a matematika nyelvezetében mennyire fontos a pontos megfogalmazás. *Egy csillagász, egy fizikus és egy matematikus utazik a vonaton. Skócián keresztül haladva a mezőn meglátnak egy legelésző birkanyájat. Megszólal a csillagász: „Skóciában feketék a birkák." A fizikus pontosít: „Skóciában léteznek fekete birkák." Mire a matematikus: „Skóciában létezik egy birkanyáj, amelyben minden birkának legalább az egyik oldala fekete."*

3. fejezet. Úgy a matematikában, mint a közgazdaságtanban, valamint a hétköznapi életben is a ***függvény*** fogalmának nagyon fontos szerepe van. A jegyzet nagy részét a függvény-tulajdonságok jellemzésének szentelem. A függvény –egyértelmű hozzárendelés. Megadásához három „dolog" szükséges: 1) egy *A* halmaz 2) egy *B* halmaz és 3) egy hozzárendelési szabály, amely az *A* halmaz minden eleméhez a *B* halmaz pontosan egy elemét rendeli hozzá.

3.16 Példa (A fogyasztási függvény) A Keynes-i makroökonómiában a javakra és a szolgáltatásokra fordított *C* teljes fogyasztási kiadást az *Y* nemzeti jövedelem függvényének tekintik, azaz $C = f(Y)$.

3.17 Példa A közgazdaságtanban a keresleti-kínálati rendszerben általában lineáris modellt feltételeznek: $D = a - b\,P$, $S = \alpha + \beta\,P$, ahol P az egységár, továbbá a és b a D keresleti függvény (pozitív) paraméterei, α és β pedig az S kínálati függvény (pozitív) paraméterei. Az ehhez hasonló függvények fontos szerepet játszanak az ún. kvantitatív közgazdaságtanban, ahol egy konkrét árucikk piacát a fenti keresleti és kínálati függvényekkel modellezik. Vizsgáljuk meg, mikor van a kereslet egyensúlyban a kínálattal. Nyilván a P_0 egyensúlyi árnak a keresletet a kínálattal egyensúlyba kell hoznia, azaz $P = P_0$ esetén $D = S$, vagyis $a - bP_0 = \alpha + \beta P_0$. Innen $a - \alpha = (b + \beta)P_0$. Az egyensúlyi mennyiséget jelölje $Q_0 = a - bP_0 = \alpha + \beta P_0$.

Következésképpen az egyensúly feltétele

$$P_0 = \frac{a-\alpha}{b+\beta}, \qquad Q_0 = a - b\frac{a-\alpha}{b+\beta} = \frac{a\beta + \alpha b}{b+\beta}.$$

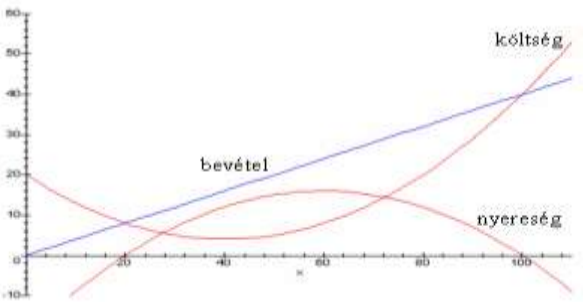
Ismerve az a, b, α és β paraméterek értékeit modellünk teljes lenne – meg tudnánk mondani az egyensúlyi árat és az egyensúlyi mennyiséget.

Íme egy gyakorló feladat (G.3.5). Valamely termék x ezer darabjának előállítási költségét a $K : K(x) = 0{,}01x^2 - 0{,}8x + 20$ függvény, árbevételét a $B : B(x) = 0{,}4x$ függvény adja meg, ahol $0 \le x \le 120$.

a) Legalább hány terméket kell gyártanunk és értékesítenünk ahhoz, hogy a termelés nyereséges legyen?
b) Mekkora lesz a termelés során a nyereségünk? Adjuk meg és ábrázoljuk az N nyereség-függvényt?
c) Hány termék gyártásánál lesz a költség minimális?
d) Mikor (hány termék gyártása esetén) lesz a termelés gazdaságos?
e) Mikor (hány termék gyártása esetén) lesz a nyereség maximális?

Megoldás. A termelés nyilván akkor gazdaságos, ha az árbevétel nagyobb az előállítási költségnél, esetünkben a [20,100] intervallumon. A nyereséget az árbevétel és a költség különbsége adja: $N : N(x) = B(x) - K(x) = 1{,}2x - 0{,}01x^2 - 20$.

Íme a három függvény grafikonja egy koordinátarendszerben:



A termelési költség 40 termék gyártása esetén lesz minimális. Látszik továbbá, hogy a termelés 60 termék esetén eredményezi a maximális nyereséget.

4. fejezet. Az alábbiakban egy nem csak a matematikában, de a pénzügyi számításban is fontos szerepet betöltő számsorozottal ismerkedünk meg.

4.25 Példa Tegyük fel, hogy van $K_0 = 1$ millió forintunk és valamilyen banknál elhelyezhetjük azt éves 100%-os kamatláb mellett (de jó lenne!). Ekkor az év végére $K_1 = 2$ millió forintunk lesz.

Tegyük fel, hogy valamely más bank félévenkénti 50%-os kamatot ígér. Ide helyezve pénzünket az év végére $K_2 = K_0(1+0{,}25)^2 = 2{,}25$ millió forintunk lenne.

Tegyük fel, hogy egy harmadik bank negyedévenkénti 25%-os kamatot ígér. Ezzel a kínálattal élve az év végére $K_4 = K_0(1+0{,}25)^4 = 2{,}441$ millió forintunk lenne. Folytatva ezt a gondolatmenetet havi $\frac{100}{12}$%-os kamattal számolva az év végén $K_{12} = K_0\left(1+\frac{1}{12}\right)^{12} = 2{,}61303529$ millió forintunk, és napi $\frac{100}{365}$%-os kamattal számolva az év végén $K_{365} = K_0\left(1+\frac{1}{365}\right)^{365} = 2{,}714516025$ millió forintunk lesz. Látszik, hogy növelve a kamatidőszakok számát egy adott éven belül egyre több pénzhez juthatunk. *Itt van a határtalan meggazdagodás lehetősége?*

A választ erre a kérdésre az $\langle a_n \rangle$: $\mathbf{N} \to \mathbf{R}$, $a_n = \left(1+\frac{1}{n}\right)^n$ sorozat vizsgálata adja. Bizonyítható (a fenti példából is látszik), hogy ez a

számsorozat szigorúan monoton növekvő, továbbá felülről korlátos. Így a 4.12 tételből következik, hogy konvergens, vagyis van határértéke. E sorozat határértékét ***Euler-féle számnak*** nevezik és *e* betűvel jelölik. Ez egy irracionális szám, közelítő értéke $e \approx 2{,}7182818284591$.

A fejezetben szerepel az alábbi kitalált történet. *Egy matematikus elmegy a bankárhoz, és felajánlja, hogy befizet a bankár számlájára október hónap minden napján 100 000 forintot. Cserébe csak annyit kér, hogy a bankár naponta írjon jóvá a matematikus számláján elsején egy fillért, másodikán két fillért, harmadikán négy fillért, negyedikén 8 fillért, ötödikén 16 fillért, és így tovább az egész hónapban, minden nap az előző napi jóváírás dupláját. A bankár örömmel elfogadja az ajánlatot. Ki jár jobban (Őrült ez a matematikus)? A választ az olvasótól várjuk, de ne hamarkodja azt el! Mi van akkor, ha a történet februárban játszódik?*

5. fejezet. Mindenek előtt felhívjuk az olvasó figyelmét a következő nagyon fontos dologra. A fizetési kötelezettségek teljesítése esetében a fizetendő összeg nagysága mellett a fizetés esedékességének időpontja (a „mikor") is fontos szerepet játszik. A jelenlegi pénz többet ér, mint a nominálisan ugyanannyi jövőbeli pénz (egy forint többet ér ma, mint egy forint holnap). Ennek okai többek között a következők:

- az infláció,
- a fogyasztó idő preferenciája,
- a jelenlegi pénz hozammal gyarapodhat,
- a mai pénz likviddé tesz.

Már az Euler-féle szám bevezetésekor láttuk, hogy a féléves 50%-os kamatláb többet ér, mint az éves 100%-os.

5.7 Példa Legyen az éves nominális kamatláb 24%. Ekkor a havi (m=12) konform kamatláb 2% és az $(1+0{,}02)^{12} \approx 1{,}2682$ összefüggésből kapjuk, hogy az éves effektív kamatláb 26,82%. Megjegyezzük, hogy az Excel-ben az effektív kamatlábat az EFFECT beépített függvénnyel számíthatjuk ki. Az 5.7 példában szereplő eredményt az =EFFECT(24%;12) utasítással kaphatjuk.

5.8 Példa Számítsuk ki a 24%-os effektív kamatlábnak megfelelő éves nominális kamatlábat, ha a tőkésítés negyedévente (m=4) történik! Ekkor az $1+0{,}24=\left(1+\frac{r_{nom}}{4}\right)^4$ összefüggésből kell kifejezni az $r_{nom} = p_{nom}/100$ értéket:

$$1+\frac{r_{nom}}{4}=\sqrt[4]{1+0{,}24}, \qquad r_{nom}=4\cdot\left(\sqrt[4]{1+0{,}24}-1\right)\approx 0{,}221.$$

Tehát az éves nominális kamatláb 22,1%. Az Excel-ben a nominális kamatlábat a NOMINAL beépített függvénnyel kaphatjuk meg, például az =NOMINAL(24%;4) utasítás a fenti 22,1% eredményt adja.

Tegyük fel, hogy az évenkénti tőkésítési részidőszakok száma (m) tart a végtelenbe. Ekkor ***folytonos kamatozásról*** beszélünk és az éves effektív p_{eff} % kamatlábat az

$$1+r_{eff}=\lim_{m\to\infty}\left(1+\frac{r_{nom}}{m}\right)^m=e^{r_{nom}}$$

összefüggésből kapjuk meg, ahol $r_{eff}=p_{eff}/100,\ r_{nom}=p_{nom}/100$.

5.9 Példa Az éves nominális 24%-os kamatlábnak az

$$\lim_{m\to\infty}\left(1+\frac{0{,}24}{m}\right)^m=e^{0{,}24}\approx 1{,}2712$$

összefüggés alapján évi 27,12%-os effektív kamatláb felel meg. A folytonos kamatozás például az opciós értékelés vagy az árfolyam meghatározásakor fordul elő. Megjegyezzük, hogy Excel-ben az e szám hatványait a KITEVŐ beépített függvénnyel számíthatjuk ki. Az 5.9 példában szereplő eredményt például az =KITEVŐ(0,24) utasítás adja.

Az ***infláció figyelembevételének*** elemzéséhez nézzük az alábbi esetet.

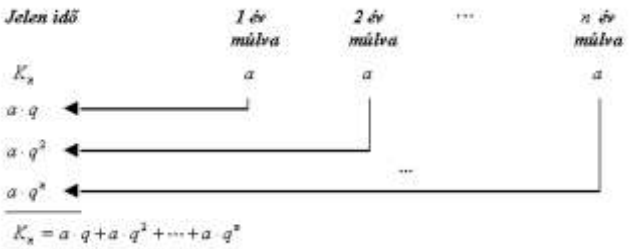
5.10 Példa Legyen a havi bérünk 100 000 Ft és egy kilogramm hús ára 1000 Ft. Ekkor fizetésünkből 100 kg húst vásárolhatunk (a reálbérünk 100 egység). Tegyük fel, hogy a fizetésünket megemelték 21%-kal, 121 000 Ft-ra és az infláció (az árszínvonal növekedése) 10%. Ekkor egy kg hús 1100 Ft-ba kerül, és a megemelt fizetésünkből 121 000:1100 = 110 kg húst tudunk (csak) vásárolni.

Mivel 110:100=1,1, ezért a változások eredményeképpen fizetésünk vásárló-értéke (a reálbér) 0,1-del, azaz 10%-kal lett nagyobb. Hibát követ el az, aki a 21% és a 10% különbségével számolva 21%–10%=11%-os növekedésről beszél!!! Az eltérés jelentősnek mondható – 1 százalékpont – ami a (tíz százalékos) növekedésnek a 10%-a. Általános esetben a következőt kapjuk. Tegyük fel, hogy éves p_{no}%-os nominális kamatláb és éves p_{in}%-os infláció (árszínvonal-emelkedés) esetén tőkénk vásárlóértéke alatt p_{re}%-kal növekszik. Ekkor

$1+r_{re}=\dfrac{1+r_{no}}{1+r_{in}}$, ahol $r_{re}=p_{re}/100$, $r_{no}=p_{no}/100$ és $r_{in}=p_{in}/100$.

Járadékszámítás. Tegyük fel, hogy felvettünk egy K_n összegű kölcsönt *p*%-os éves kamatláb mellett, amelyet *n* éven keresztül kell törlesztenünk egy év múlva kezdődően minden év elején azonos *a* összegekben. Mekkora a ***törlesztő részlet***? Vizsgáljuk meg, hogy milyen összefüggés van a fenti adatok között.

Az elvégzett elemzéseket és számításokat ábrával szemléltetjük:



Ekkor $K_n = a \cdot q \cdot \dfrac{1-q^n}{1-q}$, ahol $q=\dfrac{1}{1+r}$ és $r=p/100$.

Megjegyezzük, hogy pénzügytanban az adott számú éven keresztül esedékes állandó tagú járadékot ***annuitásnak (évjáradéknak)*** nevezik. Törlesztőjáradék esetén az 1 pénzegységű *n* éves annuitás jelenértékét – ami egyenlő $q \cdot \dfrac{1-q^n}{1-q} = \dfrac{1}{r} - \dfrac{1}{r(1+r)^n}$ – ***annuitási tényezőnek*** nevezik. Mivel az annuitási tényező értékeinek kiszámítása viszonylag bonyolult, azokat – a futamidő és a kamatláb függvényében – táblázatban szokták megadni. Íme a táblázat egy részlete:

Annuitás-táblázat:
egy év múlva kezdődő *n* éven keresztül esedékes évi 1$ jelenértéke
Éves kamatláb

Évek	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%	3,0%	4,0%	5,0%
21	18,8570	17,9001	17,0112	16,1845	15,4150	14,0292	12,8212
22	19,6604	18,6208	17,6580	16,7654	15,9369	14,4511	13,1630
23	20,4558	19,3309	18,2922	17,3321	16,4436	14,8568	13,4886
24	21,2434	**20,0304**	18,9139	17,8850	16,9355	15,2470	13,7986
25	22,0232	20,7196	19,5235	18,4244	17,4131	15,6221	14,0939

5.14 Példa Mennyi a havi törlesztő részlete 100 000 Ft kölcsönnek, ha a futamidő két év és az éves kamatláb 18%?

Ekkor a havi kamatláb 1,5% és kamatidőszakok száma 24. Adatainak és az ismeretlen *a* törlesztő részlet között az alábbi összefüggés áll fenn:

$$100\,000 = a \cdot q + a \cdot q^2 + \cdots + a \cdot q^{24} = a \cdot q \cdot \frac{1-q^{24}}{1-q},$$

ahol $q = \frac{1}{1+0{,}015}$. Számítsuk ki az annuitási tényező értékét a képlet szerint:

$$q \cdot \frac{1-q^{24}}{1-q} = 0{,}9852 \cdot \frac{1-0{,}9852^{24}}{1-0{,}9852} = 0{,}9852 \cdot \frac{1-0{,}699544}{0{,}0148} = 20{,}0304.$$

Amint látjuk, ez a szám megegyezik a táblázat második (1,5%-kal jelölt) oszlopának a 24 (Évek) sorában szereplő értékkel – azért a 24-gyel jelölt sorban keressük, mert két év alatt havi törlesztés esetén összesen 24 részletfizetés történik. Tehát $100\,000 = a \cdot 20{,}0304$ és a havi törlesztő részlet $a = \frac{100\,000}{20{,}0304} = 4992{,}41$ (Ft).

Elemezzük a havi törlesztő részletek nagyságát alaposabban, kiszámítva azt 3 évtől 8 évig terjedő törlesztések esetén (a havi kamatláb változatlanul 1,5%). A kapott eredményeket foglaljuk táblázatba.

Hónapok száma	36	48	60	72	84	96
Havi törlesztő részlet	3 615,24	2 937,50	2 539,34	2 280,78	2 101,78	1 972,32
Visszafizetendő összeg	130 149	141 000	152 361	164 216	176 550	189 343

A számítások megkönnyítésére használhatjuk az Excel RÉSZLET beépített függvényét. A – 100 000 Ft havi 1,5% kamatláb melletti 36 hónapra esedékes – 3 615, 24 Ft havi törlesztő részletet könnyen megkapjuk az
=RÉSZLET(1,5%;36;-100 000) utasítással.

Látszik, hogy a havi törlesztő részlet nem lineárisan csökken – annál lassabban, minél hosszabb a futamidő. A számok önmagukért beszélnek. Három év alatt a felvett kölcsön mindössze egyharmadával több összeget fizetünk vissza, míg nyolc év alatt kölcsön összegének közel dupláját kell visszafizetnünk, mindeközben a havi törlesztő rész-

let csak a felére csökken. Megemlítjük még, hogy a tíz éves futamidőre esedékes havi 1 801,85 Ft törlesztő részlet a futamidő megduplázásakor (húsz év esetén) mindössze 1 543,31 Ft-ra csökken. A húsz év alatt viszont összesen 370 394 Ft-ot fogunk visszafizetni.

Folytatva a gondolatmenetet kapjuk, hogy 100 000 Ft havi törlesztő részlete 1,5% havi kamatláb mellett harminc évre 1 509,09 Ft, negyven évre 1 501,18 Ft és ötven évre 1 500,20 Ft. Így eljutunk az ***örökjáradék*** fogalmához. A példánkból látszik, hogy elhelyezve a takarékba 100 000 Ft-ot havi 1,5% kamatláb mellett minden hónap végén felvehetjük a havi 1 500 Ft kamatot és a pénzünk soha nem fog elfogyni.

A járadékszámítással kapcsolatosan megemlítjük még az Excelbe beépített RÁTA, JBÉ, MÉ, PRÉSZLET, RRÉSZLET és a PER.SZÁM függvényeket, amelyeknek részletes leírása megtalálható az Excel súgójában. Például a törlesztőjáradék kiszámításánál alkalmazott összefüggés e függvények segítségével a következőképpen írható fel:

MÉ = RÉSZLET (1/(1+RÁTA) + … + 1/(1+RÁTA)^PER.SZÁM)

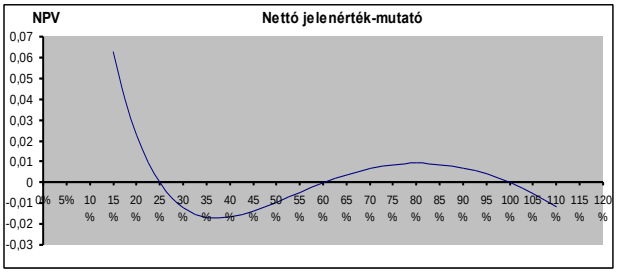
5. 19 Példa Tegyük fel, hogy beruházásunk finanszírozása két ütemben történik: most azonnal kell fizetnünk 2,5 mFt-ot majd két év múlva 19,25 mFt-ot. Terveink szerint a beruházás egy év múlva 12,125 mFt és három év múlva 10 mFt hozadékot eredményez. Számítsuk ki a ***beruházás belső megtérülési rátáját!***

A diszkontáláshoz szükséges ismeretlen diszkonttényező legyen *q*. Ekkor a ***beruházások diszkontált összege*** $B_0 = 2{,}5 + 19{,}25 \cdot q^2$ és a ***hozadékok diszkontált összege*** $H_0 = 12{,}125 \cdot q + 10 \cdot q^3$ így a $H_0 = B_0$ összefüggésből a

$$10 \cdot q^3 - 19{,}25 \cdot q^2 + 12{,}125 \cdot q - 2{,}5 = 0$$

harmadfokú egyenlethez jutunk. Könnyen igazolható, hogy ennek az egyenlet a gyökei: $q_1 = 0{,}8$, $q_2 = 0{,}625$ és $q_3 = 0{,}5$, tehát beruházásunknak három belső megtérülési rátája van: $p_1 = 25\%$, $p_2 = 60\%$ és $p_3 = 100\%$.

Az alábbi ábra a beruházás nettó jelenérték-mutatóját ábrázolja a kamatláb függvényében. Látszik, hogy az NPV 25% kamatláb alatt, valamint 60% és 100% kamatláb között pozitív, vagyis ilyen kamatlábak esetén gazdaságos a beruházás.



A beruházás gazdaságosságának eldöntéséhez három szabályt ismertettünk, foglaljuk most össze ezeket.

	Döntés		
	Elfogadni	**Elutasítani**	
Nettó jelenérték-mutató	NPV-szabály	NPV>0	NPV<0
Megtérülési ráta (MR)	PI-szabály	MR>1	MR<1
Belső megtérülési ráta	IRR-szabály	IRR>p%	IRR<p%

Remélem, hogy a bemutatott példák felkeltik a hallgatók és az olvasók érdeklődését, továbbá jól szemléltetik a jegyzet szellemiségét, amelynek segítségével sikerül hozzájárulnom a gazdasági matematika tantárgy első féléves tananyagának jobb elsajátításához.

A jegyzet írása során az eddig széles körben használt Dr. Csernyák László által szerkesztett Analízis jegyzeteket, valamint a Sydsaeter, Knut és Hammond, Peter által írt Matematika közgazdászoknak jegyzet magyar fordítását vettem alapul.

Abstract

This is a presentation of my book „Mathematics for Economic Analysis, Aid to Independent Work", which was written in 2009. In this book I summarize the most important elements of the experiences I have had in the decades have been working in higher education.

SZAKÁCSNÉ NAGY SZILVIA

A BÉKÉS MEGYEI LÁTÁSSÉRÜLTEK INTERNET KLUB-FOGLALKOZÁSAINAK TAPASZTALATAI

Összefoglaló

A kommunikáció akadálymentesítése során biztosítani kell a hozzáférést nem csak a közhasznú, hanem a mindennapi életet szolgáló információkhoz is. Minél nagyobb önállóságra törekszik valaki, annál nagyobb az információ szükséglete. A Vakok és Gyengénlátók Békés Megyei Egyesülete több ízben is indított számítógép-kezelői tanfolyamot Békéscsabán. Tekintettel az eredményekre, igény jelentkezett a szolgáltatás kiterjesztésére a szeghalmi, gyulai és orosházi sorstársak számára. 2008-ban az egyesület sikeresen pályázott a Miniszterelnöki Hivatal által meghirdetett „Az információs társadalom és tudásalapú gazdaság fejlesztése, az elektronikus közszolgáltatások megvalósítása" című projektbe. A Szent István Egyetem Gazdasági Karán folyó kutatás alkalmazása révén, sikerült kidolgozni és beiktatni egy új, speciálisan a látássérült sorstársak számára alkalmazható oktatási modellt.

A 2009-ben approbálásra került tanfolyam különlegessége nem csak a lebonyolítási forma és a résztvevők speciális ismeretszerzési lehetőségeiben rejlik. Igyekeztünk maximálisan figyelembe venni az új fogyatékosság-ügyi szemlélet alapelveit.

Kulcsszavak: látássérült, internet, kommunikáció akadálymentesítése

Bevezetés

A Piackutatók Magyarországi Szövetsége 2009. évi adatai alapján a legalább 15 éves hazai lakosok 61 százaléka úgy gondolja, hogy a számítógép jelentősen megkönnyíti az emberek életét és 54 százalékuk nagymértékben egyetért abban, hogy *az internetezők a mindennapi élet számos területén előnyben vannak a nem internetezőkkel szemben*. Azonban 30 százalékuk mégis úgy látja, hogy a számítógép és az internet nem való az idősebb korosztálynak. Aggodalomra ad okot, hogy számottevően kevesen interneteznek a munkanélküliek és az alapfokú végzettséggel rendelkezők közül, a fogyatékossággal élők számítógép használati szokásairól nem is beszélve. Mindez azért furcsa, mert néhány területen az internet – az egyik leghatékonyabban alkalmazható

esélyegyenlőséget biztosító eszköz. A jogi hátteret biztosítja az a fogyatékos személyek társadalom életében való aktív részvételének elősegítésére szóló kormányrendelet, amely szerint:" Gondoskodni kell a közszolgáltatások internet-alapú hozzáférhetőségét biztosító, az Európai Unió fogyatékosságügyi irányelveit figyelembe vevő speciális megoldások hazai alkalmazásáról"[26]. Meggyőződésünk, hogy ez pozitív hatást gyakorolna a digitális írástudás elterjedésére az egész magyar társadalomban.

A probléma szerteágazó és komplex. A legtöbb külföldi és hazai tapasztalat szerint, a legjobban rászoruló célcsoportokat nehéz bevonni a hagyományos értelemben vett felnőttoktatási rendszerbe. Elsődleges célnak tekintjük az érintettek tájékoztatását az internet által nyújtott lehetőségekről. Reméljük, hogy a munkánk során szerzett tapasztalataink és észrevételeink kiinduló pontot jelenthetnek mindazok számára, akik tenni szeretnének valamit a dolog érdekében.

1. Új oktatási modell kidolgozásának indokai

Magyarországon évente 4500- 6000 ember válik újonnan látássérültté (Dr. Németh János, 2005)[27]. A teljes vaksághoz vezető esetek 90-95 százaléka elkerülhető lenne időben kapott segítségnek köszönhetően. A felnőtt korban bekövetkező látásromlás gyakran más betegség szövődményeként jelentkezik (cukorbetegség, agyvérzés stb.). Az érintettek igény esetén a következő szakmai támogatásban részesülhetnek: orvosi-, elemi- vagy akár foglalkozási rehabilitáció[28]. Nem ritka, hogy a gyakori állapotváltozások, orvosi kezelések miatt az illető *rendszertelenül vesz részt* a tréningeken.

Egy súlyos krízist megélt ember *különleges bánásmód*ot igényel. A régi egészségben élt élethez képest a látás romlása mindenképpen veszteség, amit fel kell tudni dolgozni. Fontos, hogy az ember tisztában legyen a helyzetével, elfogadja azt és készen álljon gyakran szinte „újból felfedezni" az őt körülvevő világot. A látássérültnek nem lesz jobb a hallása vagy a tapintása, csak megváltozik a pszichés beállítottsága. Nagyobb szerep jut a hallási figyelemnek és memóriának, a kon-

[26] Az új Országos Fogyatékos-ügyi program végrehajtásának 2007-2010. évekre vonatkozó középtávú intézkedési tervről szóló 1062/2007. (VIII. 7.) Korm. határozat

[27] bővebben információ a http://www.motesz.hu Magyar Orvostársaságok és Egyesületek weboldala

[28] 2008. óta már Békés megyében is (Békéscsabán és Orosházán) a kliensek igénybe vehetik az elemi vagy foglalkozási rehabilitáció szolgáltatásait, http://www.kreativformak.hu

centrációs képességnek, a tapintás által szerzet információ feldolgozásának stb. Az addig vizuálisan kontrollált készségek gyakorlásához szükségessé válik speciális eszközök használata, új információszerzési és feldolgozási technikák elsajátítása. A funkcionális látásvizsgálat alapján a személy, szakemberek ajánlásával, két adaptálható életmód közül választhat: a látó-halló-tapintó vagy a tapintó-halló.

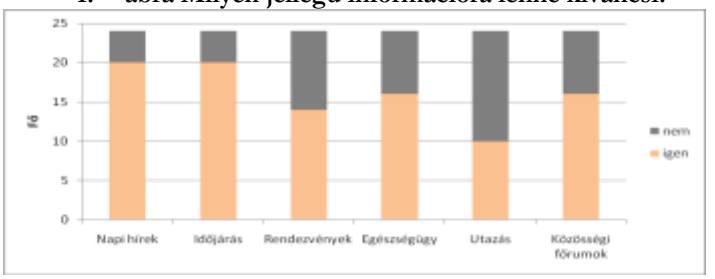
Nincs két egyforma személyiség, nincs két egyforma eset. Nem egyszer fordul elő, hogy orvosi szempontból sokkal jobb látási funkciókkal bíró ember rosszabb helyzetbe kerül, mint az, aki szinte vakon, viszont jó adaptációs képességgel megáldva alkalmazkodik a körülményekhez. Már a kezdetektől fogva nagyon fontos, hogy nem csak a család, a barátok és a szakemberek támogassák a látássérültet, hanem *a sorstársak* is. Az Ő szavuk és tapasztalataik gyakran hatásosabbak, mint bármely szakmai tanács. A civil-nonprofit szervezetek fontos szerepet töltenek be az egész életen át tartó tanulás megvalósulásában (S. Arapovics, 2008).

Informatikának, mint a kommunikáció akadálymentesítési eszközének, fontos szerepe van a rehabilitációs folyamatban. Az alkalmazási szoftverek grafikus felülete és az éplátók körében elterjedt egérhasználat egyre *nehezebb*é teszi, hogy a látássérültek *autodidakta módon* képesek legyenek elsajátítani az internetezés rejtelmeit a barátoktól vagy családtagoktól.

A fiatal, célra törő látássérültek már 2001 óta akár ECDL vizsgát is tehetnek Magyarországon, de ők szerencsére kevesebben vannak Békés Megyében. A Vakok és Gyengénlátók Békés Megyei Egyesülete tagjai inkább az *idősebb korosztály*hoz tartoznak, ők csak bizonyos esetekben részesülhetnek a megyében működő foglalkozási rehabilitációban. A tanfolyam előtt jelentkezők (41 fő) 49 százaléka 55 és 69 év közötti. 2009-ben indított csoportok összlétszáma 24 fő. Az oktatás során alkalmazott módszertant befolyásolták az egyéni haladási tervek készítése céljából kitöltött tesztek elemzés eredményei is. Feldolgozás után a következők állapíthatóak meg: a jelentkezők között majdnem kétszer annyi nő mint a férfi, csak 20 százalékuk rendelkezett állandó, bejelentett munkahellyel. Kevesen vannak, akik „magányosan internetezni" vágynak. Legtöbben hobbiként szeretnének internetezni és alig van, aki az elején már jelezte, hogy e-ügyintézés vagy távmunka keretein belül szeretne kamatoztatni tudását. A háztartások 90 százalékánál már van, vagy közeljövőben szeretnének vásárolni számítógépet, egyéni bevallás szerint majdnem mindenki kérhet segítséget a gyakorláshoz. A jelentkezők több mint a fele már használt számítógépet böngészésre,

levelezésre. A legjobban keresett információ típusokat a következő ábra tartalmazza.

1. ábra Milyen jellegű információra lenne kíváncsi?



A képzési célok meghatározása előtt célszerű végiggondolni a tanulás tartalmi-diszciplináris összetétele mellett a belső (pszichológiai) és a társadalmi-kulturális hatásait (Csapó, 2008). Fontos figyelembe venni nem csak a jelentkezők igényeit, hanem az információ-szerzésre alkalmas *összes modalitás* (a látás, a hallás, a kinesztézia, a tapintás) alkalmazhatósága mellett a tanulási képességet is. A látássérültek számítógép használatát lehetővé tevő szoftverek és más kommunikációt támogató *eszközök adaptációja egyénre szabott*an történik. Szakember segítségével ki kell tapasztalni milyen beállítások mellett tudja az illető a legjobban kihasználni a JAWS[29] vagy a MAGic[30] szoftverek lehetőségeit.

Tisztában kell lenni azzal, hogy egy fogyatékossággal élő ember bármilyen nemű megsegítése szoros összefüggésben van a többi rehabilitációs tréning által nyújtható kompetencia fejlesztéssekkel. Az informatikai eszközök használatának elsajátítása során fejlődő rendszerelméleti gondolkodás, a problémamegoldó képesség, a tanulási képesség, a hallási figyelem és emlékezet fejlődése nem csak a tájékozódásban és közlekedésben viszi előre a látássérültet. A cukorbetegségben szenvedők ujjbegyek által közvetített információ felvételének korlátozottsága pedig nem csak a Braille-olvasásnál, hanem a billentyűzet vagy egér használata közben is akadályt jelent. Kiindulva a komplex megközelítés alapelvből az egyénre szabott *célokat* gyakran „finoman" kell *módosítani* a részvevő állapotának és igényeinek megfelelően.

[29] Job Acces With Speech (képernyőolvasó szoftver) a továbbiakban JAWS
[30] MAGic (képernyő nagyító és felolvasó szoftver)

2. Speciális eszközök és speciális tartalom

Hardver

Ellentétben a tévhíttel, hogy a látássérültek számára „speciális számítógépre" van szükségünk[31], minimális követelmény: egy hordozható, USB porton keresztül csatlakoztatható, billentyűzetett, minél nagyobb átmérőjű monitor (MAGic-kkel dolgozók részére) és természetesen hangfalak. Mivel a jegyzetelés nehezebben megy, célszerű egy hangfelvételre és lejátszására használható hordozható eszköz beszerzése (akár telefonkészülék).

Ezen kívül Magyarországon beszerezhetjük a következő eszközöket is:

- Mikrofont, hogy interneten keresztül tudjunk szóban kommunikálni.
- Szkennert (Plustek OpticBook 3600) a nem tapintható anyagok digitalizálására.
- Braille-kijelzőt (vezetékes és vezeték nélküli változatban), amely segítségével Braille-pontrendszerben kidomboríthatjuk a képernyő egy vagy több sorát.
- Hordozható videó nagyítót (OPAL csatlakoztatható a TV-hez vagy számítógéphez).
- Asztali olvasótévét.

Szoftver

Annak függvényében, hogy a felhasználó mennyire tud támaszkodni a látására, be kell szerezni a JAWS vagy MAGic szoftvert. Az Informatika a látássérültekért Alapítvány weboldalárol nem csak letölthetjük a számítógépünk konfigurációjának megfelelő demó verziót, hanem a publikációk között tájékozódhatunk a részletekről is[32].

Ha a szkenner segítségével bevisszük a síkírásos szöveget a számítógépbe, szükségünk lesz OCR karakterfelismerő programra (ABBYY FineReader, Nuance OmniPage) a szöveg értelmezéséhez. Ezzel az adaptációval tudnak akár a vak emberek is olvasni, bár természetesen a látó olvasásnál sokkal lassabb tempóban.

[31] további információ az Informatika a látássérültekért Alapítvány weboldalon http://www.infoalap.hu

[32] 45 percenként újra kell indítani a számítógépet

Eszközadaptációt segítő gyakorlatok

A megváltozott információ-szerzési lehetőségek és a tanulási negézségek leküzdése miatt a felnőttkorban látássérülté vált felhasználók számára első lépést jelent az eszköz adaptációja egyedi igények és lehetőségek figyelembevétele mellett. Akármelyik életmód adaptálása a cél a mindennapi életben (látó-halló-tapintó vagy a tapintó-halló), mind két esetben az informatika oktatást meg kell hogy előzze a stabil billentyűzet használata tapintás révén és a JAWS vagy MAGic alapismerete. A folyamatot gyorsíthatja a hordozható billentyűzet megléte. Ez azért szokott beválni, mert tapintás révén használt periféria esetében nem csak a rögzített billentyűzet beosztása fontos, hanem nagy szerepet játszik az eszköz többi ergonómiai jellemzője is (forma, milyen anyagból készült, mekkora erővel kell leütni a billentyűket stb.) ez vonatkozhat a fülhallgatóra és az egérre is.

Különösen fontos betartani ezt a szabályt azok esetében, akik csak hallás alapján, csak billentyűzettel kommunikálnak a géppel. Tapasztalatok szerint ellenkező esetben a munka kaotikussá válik, nehezen algoritmizálható és ezáltal értelmezhető.

Az agyvérzés után felépűlők esetében (két felhasználó) a folyamatot kiegészítettük tanulási kompetenciát növelő foglalkozásokkal. Az audió memória játék segítségével fejlesztettük a hallási figyelmet, a rövid távú memóriát és a jobb kéz újjainak célirányos használatát. A gyakorló feladat lényege abban rejlik, hogy egy táblázaton belül több hangmintapárt helyezünk el. Egy hangmintapár akkor tünik el, ha pontosan egymás után játszuk le őket. A mozgáshoz a nyílbillentyűket használtuk. A másik alkalmazott gyakorlat elméleti alapját egy útvonalmenti mozgás képezi. A látássérült saját elképzelése szerint épít fel, tapinás útján bejárható, labirintust. A segítő számítógépen reprodukálja a bejárható útvonalat. A látássérült nyílbillentyűkkel „mozogva" leellenőrzi a strukturális azonosságot. A számítógép hangikon (earicon) segítségével csak annyit jelez, hogy falnak ütköztünk vagy megtettük a lépést.

A billentyűzet megismerését és az egér használat gyakorlásánál szintén helyi[33] fejlesztésű „játékokkal" egészítettük ki. Munka közben sikerült fényt deríteni a motorikus és látási funkciók állapotára stb. A tapasztalatokat érvényesítettük az egyéni célok meghatározása során is.

Vak számítógép felhasználók körében, a rehabilitációs munka során szerzett tapasztalatok alapján[34], körülbelül két-három hónap alatt

[33] Szakács és Társa oktatási Bt., szakacsne.nagy.sz@gk.szie.hu

[34] mindkét, mentor szerepét betöltő sorstárs, részt vett a foglalkozási rehabilitációban

sikerül kialakítani a billentyűzet belső mentális reprezentációját (térképét), a többiek esetében az említett gyakorlatok szinte otthoni önálló munkára is kiadhatók. A látássérült számítógép felhasználó csak most állhat a „starthoz" a látókkal akár egy csoportba is.

A tananyag

Foglalkozásokon alkalmazott elméleti és gyakorlati tananyag az Informatika a Látássérültekért Alapítvány és a Fogyatékos Személyek Esélyegyenlőségéért Közalapítvány által kidolgozott szöveges és hangformátumban elérhető ECDL anyagokból és szintén helyi fejlesztésű segédletekből állt.

Minden résztvevő kapott egy CD-t, a nyomtatott anyagok nagyítása egyéni igények alapján történt. A foglalkozások keretrendszerét tartalmazza a következő táblázat.

1. **táblázat**

Témakör	Cél
Egyéni felmérések.	Megállapítani, hogy elég-e a MAGic szoftver támogatása vagy csak a JAWS alkalmazásával tudja a résztvevő használni a számítógépet. Összegyűjteni az átlagtól eltérő olyan speciális képességeket, készségeket, amelyek figyelembe-vételével egyeztetjük az érintettel a haladási tervét.
Általános információ-technológiai fogalmak, hardver, szoftver.	A felhasználó tudja be- és kikapcsolni a számítógépet. Elméletben tudja milyen feladatokra használhatóak az informatikai eszközök, hogyan történik az adatátvitel pl. a telefon és számítógép között.
A látássérült emberek speciális szoftveres eszközei.	Tájékozódás a látássérültek szempontjából használható IKT és hagyományos eszközök között.
Egészség, biztonság és kényszerek.	Ergonómiai ismeretek megszerzése egészség megőrzés céljából.
Gyors-, és gépírás vagy „vakírás"	Tehermentesíteni a szemet gépelés során, mivel a szoftver szükség esetén „bemondja" a beírott betűt és segít hallás alapján kitölteni az űrlapokat, navigálni az ablakokban.
A MAGic képernyőnagyító és felolvasó szoftver (vagy JAWs) telepítése és használatba vétele	Mindenkinek tudnia kell önállóan kiválasztani a megfelelő verziót és telepíteni a szoftvert.
A szoftver testre szabása egyéni igényeknek megfelelően	A felhasználónak emlékezetből kell tudnia, hogy mit lehet módosítani a szoftver beállítási során és jegyzet alapján személyre szabni a MAGic-et vagy a JAWS-t.
Általános billentyű-kombinációk	Több billentyű egyidejű leütésének fejlesztése, számítógép irányítása egér nélkül tapasztalat szerzése. Nagy hangsúlyt kell fektetni a fájlkezelés billentyűkombinációira.
A számítógép funkcionális felépítése.	A felhasználó képes legyen beállítani a hangmagasságot, csatlakoztatni a fülhallgatót, billentyűzetet. Megtalálni és elindítani a játékokat és az előre hanganyagát a CD-ről. Ha minimális szinten is, de képes legyen azonosítani a számítógép konfigurációját.
A Windows operációs rendszer. Szoftverek csoportosítása funkciók alapján.	Tisztában legyen a felhasználói név és a jelszó jelentőségével. A gyakorlatban tudja módosítani a start menü és tálca beállításait, létrehozni hallás alapján, billentyűzet segítségével az előre meghatározott fastruktúrát. Tisztában legyen a fájlkezelési alapjaival (mentés, megnyitás, keresés). Tudjon vágólapot használni. Internetről képet letölteni stb.
Számítógép karban-tartása. Adatvédelem, biztonság.	A felhasználó tudjon biztonsági másolatokat készíteni, számítógép vírus fogalmával.
Hálózati alapismeretek. Internet alkalmazásai.	A felhasználó ismerje a mobiltelefon alkalmazási lehetőségeit. Minimális szinten, de értse az internet és weboldalak felépítését. Tudjon célirányosan keresni információt a neten, levelezni, képeslapot küldeni. Jelentkezzen be valamelyik közösségi portálra. Ismerje a böngésző könyvjelző szolgáltatásait.

A lemorzsolódást megelőző technikák

- Megtartani a klubtalálkozások jellegét.
- Segíteni pályázatok megírásában az informatikai eszközök (hardver vagy szoftver) beszerzése céljából.
- Nyitottá tenni a foglalkozásokat a családtagok, barátok számára.

Látássérült számára gyakran csak a „beszélő számítógép" jelenti az egyetlen lehetőséget önálló életvitel megőrzésére. Minden foglalkozáson, az elsőtől kezdve, legalább egy félórát internetezni (ha más nem tud, akkor a foglalkozást koordináló mentor) a résztvevők igényei alapján.

Ajánlott témakörök:

- Internetes banki ügyintézés.
- E-kormányzat portálok bemutatása.
- Menetrend keresése.
- Hozzáférés a tévécsatornák, napilapok aktuális híreihez.
- Hozzászólás cikkekhez.
- Kapcsolattartás a vízművekkel, gáz- és áramszolgáltatókkal.
- On-line vásárlás, hirdetés.
- Kommunikálás e-mailben, Skype-on.
- Interneten keresztüli telefonálás.
- Közösségi fórumok látogatása (pl. IWIW, Facebook stb.)
- Régi ismerősök felkutatása.
- Hangoskönyvek „olvasása".
- Érdekes cikkek, receptek stb. keresése és mentése a saját gépre.
- On-line módon kitölthető keresztrejtvények.
- Egészségügyi információk keresése.
- Szabadidős tevékenységünk tervezése (rendezvények keresése, virtuális múzeumok, városképek megtekintése). stb.

3. Az eddigi tapasztalatok tükrében

2009. december végére 24 fő bevonásával összesen négy csoportot sikerült útnak indítani. Három fő, különböző okokra hivatkozva, lemorzsolódott. Öten a foglalkozási rehabilitáció keretein belül folytatják tanulmányaikat. Jelenleg a jelentkezők száma meghaladja az ötvenet.

A további tevékenységünket a következő szempontok betartása mellett kívánjuk megvalósítani:

- Bármilyen nemű foglalkozást csak a fogyatékos emberek rehabilitáció alapelveinek betartása mellett szabad lebonyolítani.
- Csoportbontás és célmeghatározások során fontos figyelembe venni az érintettek *egyéni képesség*eit, készségeit a következő területeken:
  - látási és hallási észlelés,
  - bőr- és mozgásérzékelés,
  - koncentrációs képesség, fáradékonyság,
  - kézügyesség,
  - gépírás, síkírás és olvasás képesség,
  - rendszerelméleti gondolkodás,
  - algoritmikus gondolkodás,
  - verbális és non-verbális kommunikációs képesség,
  - önálló feladat-megoldási készség.
- A látó- halló- tapintó és a tapintó-halló életmódot folytató jelentkezőket már a kezdetektől kötelező külön *csoportokba beosztani.*
- A tanfolyamra jelentkező látássérült és az oktató között nem hagyományosan elfogadott tanár-diák, hanem szinte partneri kapcsolatra kell törekedni. Az *oktató többnyire a folyamatot koordináló szerepét tölti be.*
- Fontos szem előtt tartani, hogy a résztvevők szempontjából, klubfoglalkozások fő célja – az önálló érvényesülés támogató eszközök és technikák megismerése. Az elérhető eredmény az alábbi tényezők függvénye: egyéni adottságok, előzetes tapasztalatok, önállóságra való törekvés, kitartás a hibák javításában, mennyire szeretné a jelentkező hobbi szinten használni a számítógépet stb.
- Egy mentor (informatikát oktató szakember akár sorstárs akár nem) hatékonyan *legfeljebb három fő*vel tud egyszerre foglalkozni.
- A teljesen kezdő számítógép-felhasználók esetében a tanfolyam elején célszerű *heti két-három foglalkozást* biztosítani mindaddig, amíg az érintettek nem sajátítják el az önálló tanuláshoz szükséges technikákat. A hatékony munka érdekében a résztvevőknek törekedniük kell a saját környezetükben (család, könyvtárak, közösségi házak stb.) elérhető számítógépen való gyakorlás ütemezésére.
- Nem létezik két teljesen egyforma haladási út. Minden foglalkozás elején kötelező személyenként kitérni a gyakorlás során felmerült kérdések és észrevételek megbeszélésére, a foglalkozás céljának és az *óra végére elért eredmények összesítésére.*

- Lehetőség szerint a hatodik foglalkozástól kezdve ajánlatos *kiselőadások tartása* a résztvevők által, amelyek során bemutatásra kerülnek a konkrét internet alkalmazások (akár 3-5 percesek is).
- Mivel az otthoni gyakorlás nélkülözhetetlen feltétele az előrehaladásnak, már az *első héten* ajánlott, akár szakember bevonásával, a szükséges JAWS vagy MAGic felolvasó és képernyőnagyító *szoftver telepítése az otthoni számítógépekre.*

Abstract

Access to information helps people with disabilities maximise their independence and also their ability to manage everyday tasks whether in home, workplace, or out in the community. The Web is a very important resource which assists them. In 2005 the Békés County Association for the Blind and Visually Impaired organised computer training courses in Békéscsaba, and, in view of the results achieved, they later decided to start courses for members of the association in Szeghalom, Gyula, and Orosháza. Last year a new method of rehabilitation was introduced in these courses, and a connection with Saint István Univercity in Békéscsaba was established. This paper is about our participation in these courses.

Felhasznált irodalom

- Csapó Benő: A tanulás dimenziói és a tudás szerveződése, EDUCATIO, 2008/2 208 o. http://epa.niif.hu/01500/01551/00044/pdf/712.pdf
- Freedom Scientific is the world's leader in technology-based solutions for people with visual impairments. http://www.freedomscientific.com/
- Dávid Andrea, Dr. Gadó Márta, Csákvári Judit: A látássérült emberek elemi és foglalkoztatási rehabilitációja, Fogyatékos Személyek Esélyegyenlőségért Közalapítvány, Budapest, 2008. http://www.fszk.hu/rpi/belep.htm
- Izsó L., Antalovics M.: Bevezetés az információs ergonómiába. Emberi tényezők az információs technológiák fejlesztésében és alkalmazásában. BME, 1997.
- Kutor László - Szakácsné Nagy Szilvia: Informatika szerepe az információs akadálymentesítés során a látássérültek körében.= Informatika a felsőoktatásban 2005, Debrecen, 2005 augusztus, 6 old.
- Dr. Nagy Marianna, Szabó Dániel: Kommunikációs akadálymentesítés a helyi közigazgatásban. http://elib.kkf.hu/okt_publ/szf_25_13.pdf
- Michael W. Eysenck, Márk T. Keane: Kognitív pszichológia, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1990.
- Rádi György szerkesztésében: Számítástechnika, PSZF-SALGÓ Kft., Salgótarján, 2007.
- S. Arapovics Mária: Felnőttképzési non-profit szervezetek Magyarországon –Az egész életen át tartó tanulás és a civil szervezetek. Ráció Kft., 2008.
- Szakácsné Nagy Szilvia: A távmunka – mint esélyegyenlőséget biztosító atipikus foglalkoztatási forma a megváltozott munkaképességűek körében.= Európai kihívások IV. Nemzetközi tudományos konferencia, Szeged, 2007. 194-198 o.
- Szakácsné Nagy Szilvia: Az információs társadalom kihívásai. =Körös tanulmányok. Békéscsaba, 2002. 101-108 old.

VIRÁGNÉ HORVÁTH ERZSÉBET

OLVASÁS ÉS IDENTITÁS
(ADALÉKOK A PEDAGÓGUS IDENTITÁS KUTATÁSÁHOZ)

Összefoglaló

Az olvasáskultúra és a pedagógus identitás kölcsönhatását vizsgálja a dolgozat. Megállapítja, hogy az olvasáskultúra identitásstabilizáló szerepet tölt be a határmenti pedagógusközösségek körében történt kérdőíves felmérés adatai szerint.

Az identitástartalmak meghatározó eleme a nemzeti irodalomhoz fűződő pozitív attitűdök rendszere, melyben a kulturális közösségekhez való tartozás tudata fejeződik ki.

A szépirodalom terápiás és pragmatikai funkcióinak értékdominanciája tapasztalható; mentális állapot kondicionálása s a tudásfunkció hangsúlyai érzékelhetők.

Az olvasáskultúra tehát identitástartalmak, személyiségvonások és tudattartalmak megjelenítését, intrapszichikus megküzdési stratégiaszerepeket teljesít ki.

1. Az olvasáskultúra és a pedagógus identitás[35] összefüggéseinek vizsgálata a kutatás **témája**. Vizsgálatát **indokolják** azok a változások, melyek az oktatási rendszer átalakulásával, az iskola társadalmi szerepének a válságával, a nevelés társadalmi funkcióinak a megítélésével s a szakmai kultúra fragmentálódásával kapcsolatosak. E változások a pedagógusszerepek diffúzióját és instabilitását eredményezik, és hatást gyakorolnak az identitásállapot alakulására is. A változásokban meghatározónak véljük a társadalomhoz fűződő viszony átrendeződését, mely a szociális integrációt megtöri, a szociális identitás[36] pedig perifé-rikus helyzetbe kerül. A szerepek deperszonalizálódnak, mivel a társadalom (pedagógus) szereplegitimációs feladatai gyengülnek.[37] A multikulturalizmus s a határidentitások kialakulásának tapasztalata az

[35] Identitás „az életesemények révén tagolt s a személyes emlékezetben őrzött élettörténet, valamint a hozzá tapadó értelmező-értékelő minősítések és affektusok sajátos reprezentációja". (Pataki 2004. 11.)

[36] A szociális identitás a viselkedés integrációjának emberi szintje, mely személyközi kapcsolatokkal alakul ki. (Erős 2001)

[37] Habermas, J. (1994): Válogatott tanulmányok. Atlantisz Kiadó, Budapest

intraszubjektív lénnyé válás útjára terelik, individuális artikulációit veszélyeztetik. Ebben a helyzetben az egyén azonosságtudata is átalakul. A folyamatos változások folyamatos 'önkorrekcióra', identitásának a felülírására és védekező magatartáselemek aktivizálására kényszerítik. Az interaktív viszonyok hálózatában a 'másikhoz' való viszony manifesztációi válnak fontossá, azaz saját létének és identitásának stabilizálását viszonyrelációkban végzi el.

Az identitás olyan pszichológiai szükséglet, melynek válsága, illetve hiánya lélektani és morális deficitet okoz, krízisállapothoz vezet.[38] Ezért a változások reakcióiban a változásokat kezelni és megoldani szándékozó megküzdési stratégiák formálódnak.[39] Az interaktív és interperszonális viszonyokban az egyén olyan alkufolyamatokba bocsátkozik, melyekben veszélyeztetettsége tudatát mérsékelheti, s az önérvényesítés taktikáját folytathatja. A csoportközi stratégiák során az egyén önsegítő csoportakciókat kezdeményez, melyekben előnyös pozíciókhoz kíván jutni. Az intrapszichikus stratégia olyan belső feldolgozási mód, melyben kognitív, érzelmi és értékszegmensek visszarendezési törekvései jelennek meg. Minél inkább differenciálódnak a pedagógusszerepek, annál inkább arra kényszerül, hogy „megküzdési" stratégiákat alkalmazzon. Mivel az identitás a személyiség s a társadalmi struktúra közti kategória, ezért társadalmi veszélyeztetettségének növekedése fokozza védekező mechanizmusait.[40]

A pedagógus szakma a társadalmi munkamegosztásban elfoglalt hely által meghatározott organizációs társadalmi szerep. A **pedagógus identitás** mindenekelőtt a pedagógus szakmára való vonatkoztatásban létesül, a szociális- és szerepidentitás tudatának reflexiójaként funkcionál.[41]

Az olvasáskultúra képes kifejezésre juttatni az identitástartalmak különböző típusjellemzőit, mivel az irodalom intertextuális, intermediális és interkulturális jellegű, komplex befogadói tevékenysé-

[38] Erikson, E. (1969): Identifikáció és identitás. In: Ifjúságszociológia. Szerkesztették: Huszár T. – Sükösd M. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

[39] Erős Ferenc (2001): Az identitás labirintusai. Narratív konstrukciók és identitásstratégiák. Janus/Osiris, Budapest, 76. o.

[40] Az identitás a „személyiségnek szervezett konstrukció és a társadalmi struktúrák között elhelyezkedő közvetítő kategória, amely az egyén – társadalmi viszonyt reflektív módon és szimbolikus formában építi fel". (Pataki 1982. 300.)

[41] Az identitás rétegzett, strukturált entitás. Típusai: 1. szociális identitás, mely valamely társadalmi csoporthoz való tartozás reflektív tudata. Kognitív és érzelmi kategoriális hovatartozást jelent; 2. személyes önazonosság; 3. természetes identitás; 4. szerepidentitás. (Pataki 2004. 22.)

get igényel, mely aktivizálja a személyiség egész komplexumát.[42] Az olvasáskultúra vizsgálata tehát alkalmas arra, hogy az identitástartalmak reakcióit is megjelenítse.

2. A kutatás **alaptézise** ezért az olvasáskultúra és a pedagógus identitás összefüggéseinek és kölcsönhatásának a feltételezése; az olvasáskultúrának mint sajátos megküzdési stratégiának a bizonyítása. Az olvasáskultúrát ebben az összefüggésben az önazonosság személyes és kollektív elképzelése eszközeként fogjuk fel.[43] A kérdőíves adatgyűjtés a szépirodalomhoz és a szakirodalomhoz fűződő attitűdviszonyokat vizsgálta.

1. kérdéscsoport
Milyen írókat, költőket és műveket kedvel?
Nevezzen meg 5-öt, alkosson kedveltségi sorrendet!
(1 = a legkedveltebb)

A szerzők kedveltsége és gyakorisága (2009)
(összesítés)

Helyezés	Szerző	Jelölés	
		db	%
1.	Wass Albert	25	15,1
2.	József Attila	24	13,3
3.	Jókai Mór Márai Sándor Radnóti Miklós	17	10,3
4.	Szabó Magda	16	9,6
5.	Fekete István Moldova György	7	3,8
6.	Petőfi Sándor	6	3,6
7.	Ady Endre Biblia Móra Ferenc	5	2,7
8.	Jane Austen	4	2,4
9.	Arany János M. Eminescu Jókai Anna Molnár Ferenc Müller Péter	3	1,8
10.	Dallos Sándor	2	1,2

[42] Kiss Noémi (2003): Antropológia az irodalomtudományban és irodalom az antropológiában. In: Antropológia és irodalom. Egy új paradigma útkeresése. Sorozatszerkesztő: Biczó Gábor és Kiss Noémi. Antropos. Csokonai Kiadó, Debrecen
[43] Vö. Csepeli György (1997): Szociálpszichológia. Osiris Kiadó, Budapest

	F. M. Dosztojevszkij V. Hugo Kosztolányi Dezső R. Merle G. Orwell		
Összesen:		165	

Az adatfelvétel 10 határmenti Békés megyei település általános és középiskoláinak a pedagógusközösségeiben történt meg.

A 165 db jelölésben 24 szerző neve szerepel. A szerzők sorrendjében **Wass Albert** és **József Attila** került az élre (1. hely: 15,1%; 2. hely: 13,3%). Hasonló szinten történő szereplésük jellemző olvasói attitűdnek tekinthető. Az olvasói motivációk a mentalitásbeli állapot és az identitástartalom szélsőségesnek tűnő megosztottságát reprezentálják. Feltételezésünk szerint egyrészt egy tradicionális értékkeresés, konzervatív eszmények, a nemzeti traumák újraélése a nemzeti sérelmek attitűdjeit és feldolgozatlanságát jelzik (Wass A.). Másrészt viszont a későmodernitás humán létkérdéseire történő reagálások a jelen dilemmái felé orientálódnak (József A.). A költő interkulturalitása (valójában) először érinti a plurálissá szakadó világ énjének interszubjektív jelenséggé válását. Választásukkal a kortárs pedagógus olvasó múlthoz és jelenhez fűződő egyidejű kötődése értékközöttiségre és interkulturális identitásátrendeződésre utal; mindkettőjüknek ezért lehet érvényes üzenete a ma számára is.

Jókai Mór, **Márai Sándor** és **Radnóti Miklós** azonos szinten (3. hely: 10.3%) szerepel a kedveltségi sorrendben. Jókai választása hagyományos befogadói attitűdre vall. Feltételezhető, hogy romantikája az elvágyódás és menekülés olvasói motivációit aktivizálhatja, így terapikus funkciókat is teljesíthet.

Márai Sándor művészete a polgári identitást őrző, a nemzeti kultúra értékeit hordozó eligazító példa lehet, egyszersmind a kollektív (nemzeti) identitás létezését igazoló funkciót hordoz. Radnóti Miklós költészete mint értékválasztás válik fontossá; morális deficittel küszködő jelenünk talán épp ezért fordul felé.

Szabó Magda kortárs íróként lett népszerű (4. hely: 9,6%). Az olvasói preferenciák – a nemzeti érzés, nemzeti identitás, morális mérce stb. – minőségi olvasói igényt fejeznek ki.

Fekete István és **Moldova György** – feltételezésünk szerint – más-más ok miatt kerülhetett az 5. helyre (3,8%). Fekete István regényeinek kedveltsége nosztalgikus motívumokat sejtet; idealizmusa, ember- és természetközeli világa értékhiányt pótolhat. Moldova

György 'alulnézetből' szemlélt világa a jelen s a történelmi közelmúlt akut kérdéseivel szembesít. Az identitásmotivációk kétarcúságát érdemes kiemelni: az elfeledkezni és visszaidézni, a szembesülni és a menekülni attitűdjeire ismerhetünk.

Petőfi Sándor 6. helyezése (3,6%) egyrészt azt jelzi, hogy még az olvasói köztudat része maradt; másrészt helyezése arra is utalhat, hogy üzenetei már (lényegében) nem tudnak aktivizálódni az individualizált jelenben. Befogadói köre beszűkült, a közösségi-nemzeti identitás hagyományos kulturális alapjai gyengülni látszanak.

Részben erre gondolhatunk a 7. helyezett (2,7%) **Ady Endre**, a **Biblia** és **Móra Ferenc** esetében is. Úgy véljük, mindhárman olyan olvasói igényeket elégítenek ki, melyek a hit- és meggyőződésbeli motivációk köréből származtathatók, továbbá valamely norma alapú világ iránti igényszintet jelezhetnek. Viszont választásuk csekély aránya az előzőekben jelzett okokat is felvetik.

Jane Austen (8. hely: 2,4%) viszonylagos népszerűsége nemcsak tematikájának, karaktereinek, érzelmi romantikájának tulajdonítható, hanem – nézetünk szerint – a 'szórakoztató', a 'kikapcsolódás' igényeit kifejező attitűdöket is jelezhet, tehát a terápiás funkciótulajdonítás is érvényesülhet.

Arany János, **Mihai Eminescu**, **Jókai Anna**, **Molnár Ferenc** és **Müller Péter** azonos szintű kedveltsége (9. hely: 1,8%) sokféle különbözőségből tevődhet össze. Jókai Anna intellektusa, problémaérzékenységének humán és morális jellege minőségi ember- és világképet nyújt; transzcendens belátásokhoz vezet. Mintakövető modelleket testesít meg, és tradicionális (nemzeti – keresztény) identitásértékek felé mutat. Így a nemzeti identitás kohézióteremtésére 'hívja fel' az olvasói figyelmet.

Müller Péter ezoterikus-spirituális szeretet és boldogság 'vallása' az embert mint emocionális-spirituális lényt emeli fel, s ezáltal egy sajátos 'lélekterápia' lehetőségét kínálja olvasóinak. Arany János és Mihai Eminescu olyan klasszikus értékeket testesítenek meg, melyek az adott nemzeti közösségekben a kollektív identitástudat alapjait erősíthetik. Molnár Ferenc is olyan klasszikus értékvilágot kínál, amely a pedagógusolvasó nevelési gyakorlatában is fontossá válhat, mivel maga is követni szeretné azt.

A 10. helyre (1,2%) kerülő, heterogén összetételű csoport a magyar irodalom képviselői mellett (**Kosztolányi Dezső**, **Szabó Lőrinc**, **Dallos Sándor**) a világirodalomból (**Henryk Sienkiewicz**, **Robert Merle**, **George Orwell**, **Fjodor M. Dosztojevszkij**) történő válloga-

tást tartalmaz. Klasszikus és bestseller típusú művek értékrelativizmusra, más-más befogadói igényre vallanak.

Az előbbi **értékpreferenciák** és **gyakorisági** mutatók néhány **összegző** megállapítást tesznek lehetővé.

A tradicionális és klasszikus értékeket hordozó alkotások a nemzeti múltra reflektáló nemzeti és kulturális identitáshagyományokat teremtenek újjá. Ugyanakkor a választásokba visszavetülnek a jelenkori feszültségek differenciáló, a kohéziót szétfeszítő szélsőségei is. Az identitások határközisége többféle reláció létezését feltételezi (múlt – jelen, kollektív – individuális, klasszikus – modern pl.), így az identitáshatárok elmozdulásában az átmenet s a köztesség állapota rajzolódik ki.

A jelen korra reflektáló irodalomban azok a lelki, érzelmi, mentalitásbeli és szellemi dilemmák testesülnek meg, melyek a posztmodernitás emberi alaphelyzeteinek relációit testesítik meg. Az értelmiségi típusú attitűdökben az értelmezési és útkereső befogadói kísérleteket értékelhetjük.

A szórakozást, kikapcsolódást igénylő olvasótípus az elfeledkezés, az elfordulás attitűdjeiben az 'önterápia' sajátos útját járja. Az olvasói preferenciák tehát a befogadói komplexumban öltenek formát, jelzésértékükkel számolnunk kell.

A másik kérdéscsoport az olvasás(kultúrá)hoz fűződő attitűdviszonyok állításainak minősített választását nyújtja.

2. kérdéscsoport

Az alábbiakban olyan megállapításokat olvashat, amelyekkel jellemezni tudja önmagát. Karikázza be, vagy jelölje X-szel azt a számot, amelyik az önre leginkább illő válaszhoz tartozik. Az ötféle válaszlehetőség jelentése:

1. egyáltalán nem jellemző
2. nem jellemző
3. igen is, nem is
4. jellemző
5. teljesen jellemző

Sorszám	Állítások	Választások				
1.	Gyakran olvasok pedagógiai szakirodalmat.	1	2	3	4	5
2.	Klasszikus szakirodalmat olvasok.	1	2	3	4	5
3.	Korszerű szakirodalmat olvasok.	1	2	3	4	5
4.	Szakmai célból hasznosítom olvasmányaim.	1	2	3	4	5
5.	Lelki okokból hasznosítom olvasmányaim.	1	2	3	4	5
6.	A szakirodalom ismerete és alkalmazása előnyt jelent számomra.	1	2	3	4	5
7.	Idegen nyelvű szakirodalmat olvasok.	1	2	3	4	5
8.	Magyar nyelvű szakirodalmat olvasok.	1	2	3	4	5
9.	Gyakran olvasok szépirodalmi műveket.	1	2	3	4	5
10.	A szépirodalomban örömömet lelem.	1	2	3	4	5
11.	A szépirodalomban megoldást találok problémáimra.	1	2	3	4	5
12.	A szépirodalommal ismereteimet bővítem.	1	2	3	4	5
13.	A szépirodalmi olvasmányokban szórakozást, kikapcsolódást keresek.	1	2	3	4	5

Az állítások közül először a szépirodalomra vonatkozó néhány kérdést vizsgáljuk meg (9., 10., 11., 12.,13.).
A választások összegző eredményei a következőképpen alakultak.

Összesített adatok
(fő és %)

Érték-választás	9.		10.		11.		12.		13.	
	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%	fő	%
1.	3	1,8	1	0,6	17	10,4	1	0,6	2	1,2
2.	32	19,6	15	9,2	55	33,7	18	11,0	9	5,5
3.	55	33,7	27	16,5	57	34,9	54	32,5	21	12,8
4.	40	24,3	53	32,5	18	11,0	56	34,3	62	38,0
5.	33	14,1	67	41,1	14	8,5	34	20,8	69	42,9
Összesen	163		163		163		163		163	

Az 1. és 2. nemleges (negatív), a 3. bizonytalan (köztes), a 4. és az 5. megerősítő (pozitív) viszonyulást fejez ki.

A jelölések szerint **pozitív** attitűdöt fejez ki a szépirodalmat gyakran olvasó: 163 főből 73, örömet okoz a szépirodalom 120 olvasónak, problémákat segít megoldani 32-nek, ismereteket bővít 90-nek, szórakoztat és kikapcsol 131 esetben.

A **negatív** attitűdök alakulása: nem gyakori olvasó 35, nem okoz örömet 16-nak, problémákat nem old meg 72-nek, ismereteket nem nyújt 19-nek, nem szórakoztat 10-et.

A bizonytalan, határozatlan beállítottságúak – igen is, nem is: gyakran olvas 55, a szépirodalom örömet nyújt: 27, a szépirodalom a problémák megoldásában segíti: 55, a szépirodalom ismereteket bővít: 54, a szépirodalom szórakoztat, kikapcsol: 9 fő esetében.

Összességében pozitív attitűdöt bizonyítanak 511 relációban, negatívot 152-ben, bizonytalanságot 200 esetben.

Az adatok szerint a szépirodalom olvasása a határmenti pedagógusközösségekben az alábbi értékpreferencia-sorrendet mutatja:

1. szórakoztat (terápiás funkció)

2. örömöt nyújt (terápiás funkció)
3. gyakori, rendszeres tevékenység
4. ismereteket bővít (pragmatikai funkció)
5. problémákat old meg (terápiás funkció)

A terápiás jellegű funkciók dominanciája a mentális állapot romlásával hozható összefüggésbe, mely az identitástényezők alakulásában is szerepet kaphat.

3. A határmenti pedagógusközösségek tehát olyan kulturális közösségeknek tekinthetők, melyek olvasmányaikkal **értékorientációs** attitűdöket fejeznek ki. Nemzeti és kulturális identitáshagyományok reflektív újraalkotására tesznek kísérletet. A nemzeti identitás a kulturális identitás artikulációiban (nemzeti irodalom) jelenik meg, mely identitásstabilizáló funkciót teljesíthet.

A határmentiség kontextusának hatása kevésbé érzékelhető, így az etnikai, a regionális identitások létezését sem érzékelhetjük. Erősebbnek minősíthető a nemzeti kulturális közösségekhez való tartozás tudata.

Úgy véljük, a mentális állapot kondicionálásában a fikció (szépirodalom) világa még meghatározó módon van jelen. Kevésbé látszik érvényesülni a mediatizált kulturális termékek hatása.

Megállapítható, hogy az olvasáskultúra képes identitástartalmak jelzésére; személyiségvonások és tudattartalmak megjelenítésére, hogy intrapszichikus megküzdési stratégiaszerepet tölt be. A **szakirodalomhoz** fűződő attitűdjeik az olvasáskultúráról alkotott összképet kiegészítik és differenciálják. Gyakran olvas szakirodalmat 73 fő, nem teszi ezt 29 fő. A szakirodalom olvasása előnyt jelent 115 főnek, 18-nak nem. Szakmai szempontból hasznosítja olvasmányait 113 fő, 14 nem. Lelki okokból hasznosulnak szakirodalmi olvasmányai 55 főnek, ez nem jellemző 61 esetben. Vagyis az olvasáskultúra szakmai összetevői is jelentős szerepet töltenek be e térségben, tehát a pedagógusidentitás stabilizálásában a pedagógus szakma (hivatás) tudás alapú értékei preferencia helyzetet élveznek. A kulturális tényezők tehát a határmentiségből adódó társadalmi, kulturális és mentális periféria-tudatot mérsékelhetik.[44]

[44] Vö. Gereben Ferenc (2000): Könyv, könyvtár, közönség. (A magyar társadalom olvasáskultúrája olvasás- és könyvtárszociológiai adatok tükrében) Országos Széchényi Könyvtár, Budapest

Összegezve: olvasáskultúrájuk értelmiségi magatartást és tudatot tükröz, amely (még) identitásstabilizáló szerepet tölthet be ebben a térségben. Ugyanakkor a diffuzív jelenségek egy sajátos, identitáshatárokat fellazító köztes identitásállapot felé mutatnak.[45]

Felhasznált szakirodalom

- Lannert Judit és Sinka Edit (szerk).: A pedagógusok munka- és munkaidőterhelése (2009. január). Kutatási beszámoló, TÁRKI-TUDOK Tudásmenedzsment és Oktatáskutató Központ Zrt., Budapest
- Csepeli György (1997): Szociálpszichológia. Osiris Könyvkiadó, Budapest
- Erikson, E. (1969): Identifikáció és identitás. In: Ifjúságszociológia Szerk.: Huszár T. – Sükösd M. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Erős Ferenc (2001): Az identitás labirintusai. Narratív konstrukciók és identitásstratégiák. Janus/Osiris, Budapest
- Gereben Ferenc (1999): Identitás, kultúra, kisebbség. Felmérés a közép-európai magyar népesség körében. Kisebbségek Kelet-Közép-Európában. Osiris – MTA Kisebbségkutató Műhely. Osiris Kiadó, Budapest
- Gereben Ferenc (2000): Könyv, könyvtár, közönség. (A magyar társadalom olvasáskultúrája olvasás- és könyvtárszociológiai adatok tükrében) Országos Széchényi Könyvtár, Budapest
- Gereben Ferenc (2005): Olvasáskultúra és identitás. A Kárpát-medence magyarságának kulturális és nemzeti azonosságtudata. Kisebbségkutatás Könyvek. Lucidus Kiadó, Budapest
- Habermas, J. (1994): Válogatott tanulmányok. Atlantisz, Budapest
- Kisebbség és kultúra? Antropológiai tanulmányok. Szerkesztette: A. Gergely András – Papp Richárd. MTA Etnikai-nemzeti Kisebbségkutató Intézet, MTA, Budapest
- Kiss Noémi (2003): Antropológia az irodalomtudományban és irodalom az antropológiában. Egy új paradigma vázlata. In: Antropológia és irodalom. Egy új paradigma útkeresése. Sorozatszerkesztő: Biczó Gábor és Kiss Noémi. Antropos. Csokonai Kiadó, Debrecen
- Kopp Mária – Skrabski Árpád (1995): Magyar lelkiállapot. A Hét Szabad Művészet Könyvtára. Végeken Kiadó, Zsámbék
- Luhmann, N. (1999): Látom azt, amit te nem látsz. Osiris Könyvkiadó, Budapest
- Pataki Ferenc (1982): Az én és a társadalom azonosságtudata. Kossuth Kiadó, Budapest
- Pataki Ferenc (1987): Identitás – személyiség – társadalom. Az identitáselmélet vitatott kérdései. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Pataki Ferenc (2004): Érzelem és identitás. Ú. M. K., Budapest

[45] Vö. Kopp Mária – Skrabski Árpád (1995): Magyar lelkiállapot. A Hét Szabad Művészet Könyvtára. Végeken Kiadó, Zsámbék

MICHELLER MAGDOLNA

MIÉRT TANÍTSUNK ROMOLÓGIÁT?[46]

Összefoglaló

A Szent István Egyetem Gazdasági Karának (Békéscsaba) vezető tanára azt foglalja össze az alábbi esszében, hogy a mai Magyarországon élő roma népcsoportok milyen társadalmi és oktatási problémákkal küzdenek. A rendszerváltás egyik legnagyobb veszteseként élő társadalmi réteg uniós lehetőségeit csak a tanulás és a munka világa teremtheti meg.

Kulcsszavak: roma népcsoportok, roma kutatás, romológia andragogica, roma felzárkózás

Európában, köztük Magyarországon is több száz éve élnek cigány, mai szóhasználatban roma népcsoportok. Számos legenda őrzi annak nyomát, hogy a valamikori indiai közös ősi földről vándoroltak adott csoportok észak, észak-nyugat felé. Magyarországon a 15. századból való az az első írásos dokumentum, mely azt rögzíti, hogy cigány vándorló népcsoportok élhetnek az ország belsejében.

Ennek egyik feltétele, hogy maguk közül felelős vezetőt, vajdát válasszanak. **A vajda** rendszerint idősebb, tapasztalt férfi volt, akit a közösség elismerése övezett. A teendői sorában első helyen az állt, hogy a vándorló közösséget a környező társadalmi közeg törvényeinek betartására kényszerítse. Esetleges lopások, rongálások esetén pedig a számonkérés közvetítésében volt illetékes.

Az idézett cigány népcsoportok ekkoriban lovas karavánokkal közlekedtek. Megállás esetén pedig jó idő esetén sátorban, a rosszabb téli időszakban pedig földbe vájt kunyhókban, un. putrikban laktak. A férfiak foglalkozása többnyire **a kézművesség** valamely területe volt. Így pl. tudunk a fával dolgozókról, teknővájóként emlegetjük őket,, ismerünk vassal foglalkozókat, kolompárokként váltak ismertté, illetve a lóval foglalkozók, annak nem csak nevelésével, hanem kereskedésé-

[46] Ez a tanulmány a Kurt Lewin Alapítvány által támogatott békéscsabai kutatás záró rendezvényen elhangzott előadás (2009. október 2.) szerkesztett változata.

vel is, lovári néven szerepelnek. A későbbi évszázadokban találkozunk még aranymosókkal, vályogvetőkkel, valamint zenészekkel is. A zenész foglalkozás talán kezdetben csak kiegészítő foglalkozás volt, míg később a generációkon átívelő szakmából alakultak ki **a zenész dinasztiák**. Őket nevezte a magyar nyelv már a 19. században is úri cigányoknak. Az ő életnívójuk eltért a többi cigányétól: lakást béreltek, polgári öltözékben jártak, tanították a gyermekeiket, - azaz közeledtek a polgári életmódhoz.

A 20. század második fele (Kádár-korszak, 60-as évek) **jelentős változást** hozott a Magyarországon élő cigány népesség életkörülményeiben és életmódjában is. A szocialista rendszer az esély lehetőségét kívánta megteremteni a cigányok körében is. A minden állampolgártól elvárt munkavállalás kötelező volta a cigány népességet is munkába kényszerítette. Mivel azonban többségük nem volt iskolázott ember, ezért a munka világában (nagyüzemben, nagyvállalatnál) általában segédmunka, esetleg betanított munka várt rájuk. Több ezer embert fogadtak be a nagyüzemi építkezések. Volt lehetőség állami gazdaságokban is. Mindkét terepen csak a nehéz fizikai munka adódott.

A korábbi putrik, **cigány-telepek felszámolása** is felsőbb pártutasításra történt. Helyette kedvezményes kis telkeken kisebb családi házak sora épült, valamint helyet kaptak az újonnan épült lakótelepek adott tömbjeiben is. A lakások komfort fokozata nem volt teljes és gondot okozott azok rendeltetésszerű használata is.

A szocialista nagyüzemek kialakítása (mind az iparban, mind a mezőgazdaságban) szinte feleslegessé tette a korábbi sajátos szakmai kisipart. Vonatkozott ez a cigány munkaerőre is. A műanyag megjelenése pedig ellehetetlenítette a teknővájó, fafaragó emberek munkáját.

A cigány családok **nő tagjaitól** a saját közege elsősorban a gyermekszülést, a gyermeknevelést és a család összetartását várta el. A korábbiakban főleg a vásározás alkalmával gyakorolt kártyavetést, tenyérjóslást még ismerték ugyan a nők, de alig maradt alkalmuk, terük annak gyakorlására. Az ingázó férjek mellett az ő felelősségük lett a család működtetése, „a gazdálkodás", a pénzkezelés gondja is. Az egész héten távollévő férj hiánya a felelősség-megosztást alig tette lehetővé.

Az iskolakötelezettség (6 éves kortól) **a cigány gyerekek** számára is végrehajtandó feladat volt. Ezek a gyerekek többnyire nem jártak óvodába, nem ismerték az iskola viszonylag kötött világát, esetenként csak a roma dialektus (lovari, beas) valamelyikét beszélték anyanyelvi szinten. Így az iskola inkább szükséges rossz volt számukra, riasztotta és nem vonzotta őket a lehetőség. A saját családja körében a kis cigány

gyerek dédelgetett személyiség, különös érték volt. Most az iskolában feladatokat kellett volna ellátnia, amiben szinte semmi jártassággal nem rendelkezett. E nehézségek vezettek oda, hogy már az általános iskola alsó tagozatában, 2., 3. osztályban átkerültek az un. kisegítő iskolába. Itt túlkoros, gyakran szellemileg is fogyatékos társaikkal tanulhattak, - nem kevés konfliktussal, nehézséggel.

A 70-es években létrehozott **új gimnázium és kollégium** (Gandhi nevével utalva az indiai eredetre is) Pécs városában szép, új tervekkel indult. Ma is működik, szervezi a rendszerváltás óta roma névvel illetett cigány fiatalok tanulását. Legfőbb gondjuk, hogy a 14 éves fiatalt (különösen, ha az leány) nem szívesen engedik el iskolába és bentlakásra egyszerre, mondván, hogy a város elszakítja őket a családtól, hogy negatív tendenciák is hathatnak rájuk.

Ugyancsak Pécsen, az ottani egyetemen jött létre az első **romológia tanszék**. A tanszék elsősorban a roma származású fiatalok továbbtanulását szorgalmazza. Itt dolgozták ki a lovári dialektus nyelvvizsga követelményét is. A roma szó, mely valójában embert jelent, szépen jelzi, hogy a kutatás és az oktatás összefogása arra buzdítja a törvényhozókat, nekik is tegyük lehetővé az emberi életet.

Szociológiai kutatócsoportok, egyetemi tanszékek szakemberei számos könyvet, tanulmánykötetet publikáltak magyar nyelven a mai romák életéről. Ma már sokat tudunk **a roma legendákról**, szabadság elméletükről, különös zene- és színvilágukról és a hitviláguk sajátosságairól is.

A statisztikai adatok azt jelzik, hogy a roma családok átlag 3-5 fős gyermek szaporulata többszöröse a magyar átlag szaporulatának. Vannak olyan iskolák, ahol az első osztályba beíratott gyermekek aránya eléri a 30%-ot. Ugyanakkor bizonyos becsült adatok alapján, ma Magyarországon 7-8%-os a roma lakosság aránya az ország lakosságához viszonyítva. Így az elvont szám közelíti az 1 millió lakost.

Az Európai Unióban jelenleg több mint 10 millió roma ember él. Jelentős részük a magyarhoz hasonló gondokkal, azaz nem iskolázott, így munkavállalóként is nehézségekkel küzd.

A magyarországi rendszerváltás egyik legjelentősebb vesztese a roma társadalmi csoport. A 20 év távlatából már megjelentek olyan családi modellek, ahol nincs munkavállaló: a család segélyekből, alkalmi munkákból él. A kisgyermek legfeljebb a nagyapa munkavégzéséről hallott, az apát még nem látta munka közben. Ez a tendencia felerősíti a társadalomban egyébként is meglévő előítéleteket. Gyakran vezet konfliktushoz egy-egy település életében, egy-egy városi körzet tevé-

kenységében is. Számos helyen ismét kialakultak getto-jellegű (sajátosan összeköltöző) telepek szegényekből, akiknek többsége roma.

A rendszerváltást követően sajátos érdekképviseleti szervezetek, **roma önkormányzatok** jöttek, jöhettek létre. Az országos és helyi politikai erők számos ígérettel éltek, főleg választások előtt. A megválasztott képviselők (egészen a parlamentig) és testületek anyagi javakat is kaptak. Számos tudományos és szakmai program (többnyire uniós keretekből) hirdetett lehetőségeket. Inkubátor házakat hoztak létre, roma kulturális központokat szerveztek, s némi késéssel ugyan, de munkába kezdtek az egyházak elhivatott képviselői is. Utóbbiak főleg a családi körben megjelenő evangelizációt, lelki gondozást szorgalmazzák. Ugyanakkor népszerűek az énekes, zenés misék, összejövetelek felekezeti színtereken is. A Szűz Mária kép a kisded Jézussal a hívő roma családok számára őszintén szép minta, modell.

A gazdasági válság európai megjelenése újabb nehézségeket teremtett a romák életében is. A kölcsönök fizetése, a közüzemi díjak kiegyenlítése gyakran megoldhatatlan feladattá tornyosult. Külön szempontot jelent, hogy a magyarországi romák többsége a gazdaságilag elmaradottabb területeken (Kelet-Magyarország, Dél-Dunántúl) él. Így a gazdasági, ipari innováció még nehezebben éri, érheti el az idézett népcsoportot.

A Szent István Egyetem **(SZIE) Gazdasági Kara Békéscsabán**, s ennek jogelőd intézményei mind a kutatásban, mind az oktatásban foglalkoznak a roma kérdésekkel. Megjelenik a kérdéskör a modern társadalomtudományok (szociológia, politológia) keretében, mint sajátos kisebbség, melynek sajátos kultúrája és erős családi köteléke van. A másság, az előítélet és a multikultúra keretében arra is kitérünk, hogy a másság nem negatívum, hanem gyakran pozitívumra is fordítható sajátosság. A Karunkon gondozott HEFOP (Humán erőforrás fejlesztés) programok keretében arról gyűjtöttünk tapasztalatokat a Dél-alföldön, hogy a zenés-táncos napközis foglalkozás, a sütni-főzni tanító tanfolyamok délutáni programjai népszerűbbek, mint a csendes olvasás kötelező volta. Többnyire szívesen vették a tanárok, tanítók mentor szerepét, az egyéni és csoportos segítés különböző formáit.

A Karon folyó andragógia szakon a választható tárgyak sorába felvettük a **Romológia andragogica** című tárgyat. A név és a tartalom egyaránt azt jelzi, hogy a leendő andragógusok ismerjék meg a Magyarországon élő roma népcsoportok kultúráját, jelenlegi társadalmi helyzetét és jövőbeli kapcsolódási lehetőségeit. A hallgatók jelentkezését bár szorgalmaztuk, mégis önálló önkéntes részvételt kértünk. A

tanév tanulsága azt dokumentálta, hogy a téma iránt nyitott hallgatók érdeklődéssel vettek részt a szeminárium munkájában. Tanári javaslatunk egyik pontja az volt, hogy a számos előítéletes történet mellett gyűjtsenek a hallgatók **pozitív életutakat** saját településük, ismertségi körük közegéből. A pozitív, eredményes életutak sorában szerepeltek neves kutatók, írók, zenészek, énekesek, de helyet kaptak köztük a mindennapokat emberi tudással és tartással megélő kisvállalkozók, kiskereskedők is.

A mai magyar felsőoktatásban tanuló **fiatalok 1%-a** roma származású. Ők is főleg humán területen, segítő foglalkozásra szóló szakmai területeken (szociológia, szociális munkás, óvodapedagógia) tanulnak. Külön kutatás foglalkozott (Pécsen) a felsőfokú végzettséget szerzett roma nők helyzetével. A korábbi paraszt világhoz hasonlóan a diplomát szerzett nők jelentős része már nem kíván visszamenni a korábbi családi közegbe (mellesleg már az is fenntartással fogadja), ugyanakkor az új társadalmi közege pedig még nem fogadja őt társként, csak kollegaként. Így aztán az értelmiségivé váló modell még nem vagy nem minden esetben válhat mintává is egyben.

A felsőfokú szakképzés (esetünkben pl. a banki szakügyintéző) új lehetőséget kínál. Egyrészt ez a képzési forma csak kétéves, másrészt államilag támogatott. A végzett hallgató lehet jó pénzügyi közvetítő, de családi vállalkozás szakembere is.

A média szerepét kell még érintenünk. Különösen a kereskedelmi csatornák közvetítik a szétesett, többszörösen hátrányos családok gyermekjogi vitáit, az új és újabb viszonyok hátrányait szenvedő asszonyok és gyermekek nehézségeit. Talán az állami csatornák pozitív példái is több teret kaphatnának. A felekezeti folyóiratok már élnek ezzel a lehetőséggel is.

A magyarországi **uniós csatlakozás** (2004.) azt ígérte minden állampolgárának, hogy demokratikus keretekben gazdasági kibontakozást teremt. Ez az ígéret azonban csak úgy válhat előbb-utóbb realitássá a romák számára is, ha ők maguk is élnek a lehetőségekkel. Ennek feltétele saját kultúrájuk ismerete, saját önszerveződésük megteremtése, működtetése. Figyelemmel kell lenniük az őket övező világra, az együttélés szabályaira és normáira. A magántulajdon tiszteletét, a környezet rendjét, tisztaságát európai normának tekintjük.

A jövőt illetően a kisgyermekek iskola-előkészítését, az iskolai munka mentorálását alapvető teendőnek véljük. A felnőttek világában számos tanfolyam, átképzés, képzés segíthet a szakmai tudás megszerzésében. Nyelvismeret vonatkozásában talán az angol vagy a német

nyelv ismerete többet segíthet, mint a roma dialektus felnőttként való megismerése, hisz a legjelentősebb csoport a romungro már csak a magyar nyelvet beszéli.

Összességében: a segélyezések mellett (vagy talán majd helyett) mielőbb a tanulás, a tanulás eredményességét követően pedig csak a munka világába való bekapcsolódás segíti a társadalmi kapcsolódás roma eredményeit is.

Abstract

A leading professor of the Szent István University Faculty of Economics (Békéscsaba) is summarising in this essay what sociological and educational problems the Roma communities are facing in present day Hungary. The only European Union opportunities and chances of this ethnic and social category (which is one of the greatest losers of the change of regime) can only be provided by education (learning) and the world of labour.

Felhasznált irodalom

- Kertesi Gábor: A társadalom peremén. Romák a munkaerőpiacon és az iskolában. Osiris Kiadó, Budapest, 2005.
- Micheller Magdolna: Cigányok, akiket jól ismertem. In: Metszetek a 20. századi magyar tehetséggondozás történetéből. TSF Gazdasági Főiskolai Kar, Békéscsaba, 2006.
- Száraz Miklós György: Cigányok. Európa indiánjai. Helikon, Budapest, 2007.

MÁTHÉ ILONA

VÁLSÁG ÉS VÁLSÁGKEZELÉS - KULTÚRAKÖZI KOMMUNIKÁCIÓS HELYZETEK ÉS MEGOLDÁSOK

Összefoglaló

Az előadás célja bemutatni azt a nagyon változatos helyzetet, amely az interkulturális és multikulturális üzleti világban a kultúraközi színvilágból fakad a válság fogadására és kezelésére. A különböző nemzeti sajátosságok, melyek a magatartásban, a gondolkodásmódban, de az üzleti fogásokban és vízszintes és függőleges kommunikációban is megnyilvánulnak, komoly hatással vannak a választott válságkezelési módokra és megoldásokra. Az előadás leginkább nyelvészeti, tehát verbális kommunikációs példákkal illusztrálja ezt a változatosságot.

Kulcsszavak: válság, válságkezelés, esély, kríziskategóriák, válság okok, válságmodellek, válságkommunikáció, nyelvi manipuláció

1. Válság: definíció, jellemzők, tipológiák

J.J. Burnett szerint túlságosan leegyszerűsítve és hiányosan értelmezzük a válságot, mindig csak a negatív oldalát hangsúlyozva.
Nyelvileg, etimológiáját tekintve a görög „krisis" szóból fakad, melynek több értelmezése van:

- Politikai-jogi értelmezésben = döntés, diszkrimináció (Thuküdidésznél hatszor szerepel „A peloponézoszi háborúk története" c. művében, Arisztotelésznél - *krísis* 'értékelés"+*kratein* 'vezetés' értelmet kap a kifejezés);
- Orvosi értelmezésben = betegség/bántalom súlyosbodása → állapot hirtelen látható változása (Hippokratész);
- Vallási értelmezésben = isteni jelek értelmezése madarak repüléséből, csicsergéséből (Bejin Morin, Brunkhorst).

2. Kríziskutatás kategóriái

Simon A. Booth-1993 szerint különböző perspektívákból szemlélhetjük a fogalmat:

- **Pszichológiai** (klinikai esetek) = genetikai fejlődési életfázisok/előre nem látott társadalmi események miatt felborul alkal-

mazkodási módok → személyiség de-strukturálása, majdnem lehetetlen re-strukturálás (Barus-Michel 1998);

- **Gazdaság-politikai** (strukturális jellemzők, menedzselési technikák) = a gazdasági növekedés ritmusának megakadása az előzőekhez, vagy az elvárásokhoz képest (Attali 1976, Arnould 1989);
- **Szociológiai** (kollektív reakciók válsághelyzetekben) → rendszer-, döntéshozatali kormány-, nemzetközi konfrontációs válság.

3. **A válság kategóriák** meghatározása az alábbiak szerint történik:

- Kirobbantó tényező (Barton 1993-előre nem látott esemény → negatív következmények);
- Szervezet működésének megzavarása (Hermann 1963-szervezet célkitűzéseinek váratlan veszélyeztetése, rövid idő a reagálásra) → környezeti veszély + szervezet gyengeségei;
- Társadalmi reprezentációk rendszere- szervezet felelőssége + közvélemény + normál működés ellehetetlenítése → menedzsment gyengülése → egyéni/kollektív érzelmi reakciók (Patrick D'Humieres 1994).

4. **A válság értelmezése** ellentmondásos kettősséget feltételez:

- Negatív jelenség = normál folyamat megszakítása, érinti a szervezetet, menedzsment problémák, stressz és lelki bajok;
- Pozitív jelenség = lehetőség, esély (Gerald Meyers „a válság ablakot nyit a lehetőségnek").

4.1. Lehetőség típusok (7) Gerald Meyers

- Hősök felbukkanása
- Változás felgyorsítása
- Látens nehézségek felszínre hozatala
- Emberek megváltoztatása
- Új stratégiák kidolgozása
- Prevenciós rendszerek kialakítása
- Szervezet versenyképességének növekedése

4.2. Effective Organisational learning (R. Ulmer 2007)

- A kudarc megtanít a lehetséges válság felismerésére és elkerülésére;
- Más szervezetek kudarcaiból tanulhatunk;

- Alkalmazottak képzése, szervezeti tervezés → előző tapasztalatokból tanulni;
- Elavult praktikák/stratégiák elfelejtésének hajlandósága a szervezeten belül. Pl. Odwalla üdítőgyártó-pasztörizált üdítők (USA).

5. **A válság jellemzői** a következő fogalmakkal való összehasonlító elemzést teszik lehetővé:

- **válság** vs. **probléma;**
- **válság** (fizikailag és szimbolikusan érinti az egész szervezetet és megkérdőjelezi alapvető értékeit) vs. **incidens** (szervezeti alrendszer érintett vs. **baleset** (egész rendszer étintett, gyakran leállással) vs. **konfliktus** (a szervezet szimbolikus referencia rendszere érintett, de nem kérdőjelezi meg alapvető értékeit);
- Rendszerműködés = normális állapot + zavar + fő baleset;
- Jellemzők (O. Lerbinger 1997):
    - váratlan;
    - bizonytalanság;
    - idő rövidsége.
- P. Lagadec (1993) 3D: *déferlement, déreglement, divergence* (minden válság valamilyen torlódást, zavart és ellentmondást feltételez).

6. **Mi váltja ki a válságot?**

P. Mayer (1997) szerint 3 tényező találkozása:

- **Konjunkturális tényező** (kiváltó esemény),
- **Kontingens** (a fenti változások rossz kezelése),
- **Szerkezeti** (nincs válsághelyzet elkerülésére, kezelésére alkalmas szerkezet).

6.1. Állandó tényezők:

- Előreláthatatlan szakadás
- A változás szükségszerűsége
- Biztos információk hiánya
- Megfelelő döntéshozatalhoz szükséges idő hiánya
- Válságértékelési elméleti és eljárásrendi keretek hiánya
- A megoldás és a döntés bizonytalansága
- Stressz helyzet kialakulása

7. **A válság szakaszai** – a különböző kutatásokban szakemberek különböző számú és minőségű szakaszokat határoztak meg, mint például:

7.1. 5 szakaszos modell:

- H. Chase, D. Jones, 1992: problémák azonosítása, a közönségre gyakorolt hatásának elemzése, különböző stratégiai opciók bemutatása, akcióterv megvalósítása -a szervezet szempontjainak kommunikálása!-, a válságkezelő program értékelése, mennyire érte el a szervezet a céljait!.
- K. Fearn-Banks, 2002: válság észlelése, válság elkerülése – alkalmazkodó menedzser politika, előző válságok elemzése, információ áramlása, alkalmazottak gyermekeinek támogatása, veszélyes anyagok csökkentése, képző programok, közösségi beágyazódás, fogyasztók állandó tájékoztatása stb.-, válság kordában tartása, visszaállás a normál menetre, tanulságok levonása.

7.2. 4 szakaszos modell:

- D.W.Guth, C. Marsh, 2000: figyelmeztető fázis („warning stage"), az elkerülhetetlen bekövetkezése („point of no return"), válság befejezése („clean up"), visszatérés a normális állapothoz („return to normal).
- J. Hendrix, 1995: kutatás (scenario-k elkészítése), célkitűzések (korrekt és időben biztosított információ, az emberi élet iránti gondoskodás, szervezet javainak védelme, pozitív image fenntartása, CSR), felkészülés (PR, mass-media tájékoztatási központ), értékelés → tanulságok levonása.

7.3. 3 szakaszos modell:

- Steven Fink, 1986: inkubációs fázis (prodromal period), akut válság (acute crisis), krónikus válság (chronic crisis), válság befejezése (crisis resolution), → ciklikusság.

8. Válságkommunikáció

Anthony Giddens: a felgyorsult modernizációs folyamat miatt a régi, ***klasszikus külső válságokat*** (nehezen előre jelezhetőek, de időben és térben behatárolt következményűek) felváltották az ***emberi tevékenység által kiváltott válság típusok*** (határtalan következményűek és nehezen kontrollálhatóak): pl. *globális felmelegedés*, *szennyezés*, *genetikailag módosított élelmiszerek egészségre káros hatása* stb. → válság tuda-

tosság → kommunikáció → intézményi kommunikáció → PR → válságkezelő kommunikációs technikák és stratégiák.

8.1. Lényege:

- Minden elképzelhető helyzetre kidolgozott forgatókönyv, illetve sajátos eszközeivel hozzájárulás a gyors és eredményes elhárításhoz.
- **A válságkommunikáció célja:**
  - a közvélemény reagálása, a nyilvánosság értékelése (szekunder valóság) nagymértékben is eltérhet a tényleges helyzettől, a „működő" értékeléstől (primer valóság),
  - ez természetes jelenség, hiszen a hírek, az információk egy-egy megtörtént eseményről számos torzulási lehetőség után jutnak el a befogadóhoz.
- **A primer és szekunder valóság között úgynevezett kritikus tér keletkezik**.

8.2. A válságkommunikáció alapvető célja:

- **A válságkommunikáció alapvető célja** ennek a kritikus térnek a szűkítése, a különbség csökkentése, hogy a célközönség által észlelt látszat – a válság kommunikációs tükre – egyre közelebb kerüljön a valóságos helyzethez.
- **A válságkommunikáció alapvető feladata:**
  - a válságkommunikáció hozzásegít az eredmény eléréséhez, de azt megszüntetni nem tudja
  - A válságkommunikáció alapvető feladata, hogy *gyors, pontos, hiteles és megbízható* információ biztosításával megoldja a működési zavar kommunikációs problémáit.

8.3. A válság kommunikáció célja (O. Lerbinger 1997 szerint):

- „felkészíteni az érdekelt közönséget a párbeszéden alapuló kommunikációra" →tájékozott, résztvevő, reflektáló, felelős, problémamegoldásra fókuszáló és együttműködésre nyitott közönség.
- érthető információhoz való hozzájutás joga (szakértők kommunikálnak nem-szakértőkkel) +szimmetrikus kommunikációs modell (a szakértők és menedzserek hallgassák meg a közönséget)
- kockázat értékelése:
  - mi a hasznom belőle?

- mennyire valószínű, hogy bekövetkezik a kockázat? → tisztességes kommunikáció, kockázat és haszon korrekt feltárása.

Eleanor Roosevelt: „Egy politikus legfontosabb képessége az, hogy egyik síkon gondolkozzék és egy másik síkon beszéljen." → az ellenőrzött szünet beiktatása!

- Mit fogok elérni azzal, amit mondok, ha azt mondom, amit gondolok?
- Mit kell mondanom, hogy célomat elérjem? → **bárkinek bármit megmondhatunk, csupán attól függ, hogyan tesszük ezt!**

Ferdinand Raimund költő: „A nyelv azért van, hogy a valóságos valóságot saját boldogulásunkra megváltoztassuk." → a bizonytalanságtól való félelem → nem kezdeményezünk bizonyos beszélgetéseket → manipulatív játszma! → az ellenfél a beszélgetés főszereplője! → nincs vereség!

Joseph Kirschner (1980) szerint meg kell tanulnunk a ***manipulatív játszma*** szabályait annak érdekében, hogy elérjük céljainkat:

1. Ellenfél előnyös vonását dicsérd
2. Mélyítsd el a kialakult pozitív légkört
3. Ellenfél számára érdekes téma felhozatala
4. Nyelvezet: nem „Én nyelv" hanem „Te nyelv": „Mi az ön véleménye róla?"
5. Soroljunk fel néhány előnyt
6. Elutasító magatartás esetén fejezzük be a beszélgetést: „Beszéljünk róla egy következő alkalommal!", „Gondolja át még egyszer a dolgot!" →visszavonulás, elemzés, értékelés

8.4. „A nyelv a manipuláció legfontosabb eszköze"

Korlátozott és rövid távú megoldásokat produkálhatunk az alábbi megközelítésben:

- „Igen/nem/csináld ezt!/ez úgy van, ahogy mondom és kész!"
- hivatalból járó tekintély/hatalom alkalmazása

→ mások csak olyan mértékben tartanak valamit jónak, amennyire meggyőzzük őket erről → az ellenfelet kell a manipulatív megbeszélés középpontjába állítani.

8.5. Hogyan használjuk a nyelvet előnyünkre (J. Kirschner)?

- Mondjunk inkább tízszer „igent", mint egyszer „nemet"! („Igen, önnek teljesen igaza van, de…"),

- Csalogassuk ki az ellenfelet egy apró trükkel tartózkodó magatartásából! („Hallottam, hogy ön…”/”Azt beszélik, hogy…”) → védekezés,
- Adjunk szárnyakat az ellenfél fantáziájának, hogy képes legyen elképzelni, amiről meg akarjuk őt győzni! (→reklám: „Egy kifejező kép többet ér száz szónál”),
- Zavarjuk össze ellenfelünket, apró részleteket fontos dologként kezelve!
  → a nyelv célirányos és tudatos használata!

8.6. Válságkommunikáció

- Sikeres kommunikáció – pl. a Perrier esetében
- Sikertelen kommunikáció – pl. az Exxon-Valdez esetében

A kudarc okai:

- Hatóságok/menedzsment zavaros kommunikációja,
- Ellentétes szakértői vélemények,
- Média katasztrofális diskurzusa,

→ válságkommunikációs stratégia hiánya.

8.7. Válságkommunikáció-kudarc okai:

- P. D’Humieres (1994): „A válságkezelés alapelve az azonnali felelősségvállalás a bizalom visszanyerése …illetve fenntartása céljából. …a vezetésnek nem szabad olyan látszatot keltenie, mintha elveszítette volna a kontrolt és erkölcsileg, pszichológiailag, technikailag nincs a válság helyzet kezelésének magaslatán.”
  - **Tudatlanság** (képtelenek a szervezet környezetével kapcsolatos megfelelő információ szerzésére),
  - **Arrogancia** (a partnerek és versenytársak erejének alulbecsléséből fakad),
  - **Hanyagság** (saját helyzetértékelésünk nem jut el a médiába, az alkalmazottakkal/ügyfelekkel stb. való nem törődés),
  - **Botorság** (meggondolatlan cselekedetek stratégia és információ hiányában).

8.8. Válságkommunikációs stratégiák:

- „Image restoration” →retorika+PR által kifejlesztett speciális kommunikációs formák
- Modellek:

- **W.L. Benoit (1995):** nem mindig kompatibilis célok elérése és hírnév visszaállítása,
- **W.T. Cooms (2006):** Válságválaszok stratégiája → milyen cselekedetekkel és üzenetekkel fordul a szervezet a külvilág felé,
- **R.H. Caillouet, M.W. Allen (1994):** „impression management" és "accounts analysis" →válság által érintett image/hírnév védelme,
- **K.M. Hearit (1997):** szociológiai megközelítés= a szervezetet a külvilág személyként, indivíduum-ként érzékeli, melynek védekeznie kell →a szervezet társadalmi felelőssége →újradefiniálás és magasabb értékek fontossága.

Mindezek után elég nehéz lenne egyetlen jó és hatékony megoldást javasolni. Megpróbálkozunk mégis eggyel, amiről úgy véljük, mindenki számára elérhető:

„Tessék mosolyogni, könnyebb mondani, mint megtenni manapság! A mosolyban is lehet hősiesség és akik a mosoly zászlóit hordják körül, hősök csapatát toborozzák. De talán ezek a hősök váltják meg a világot."

Babits Mihály

Felhasznált irodalom:

- Allen, Myria W., Caillouet, Rachel H., 1994, „Legitimate Endeavors: Impression Management Strategies Used by Organisation in Crisis", *Communication Monographs*, nr. 61.
- Benoit, W.L., 1995, *Accounts, Excuses ang Apologies: A Theory of Image Restoration Strategies*, State University of New York Press, Albany.
- Benoit, W.L., 1997, „Image Repair Discourse and Crisis Communication", *Public Relations Review*, vol. 23, nr. 2.
- Booth, Simon A., 1993, *Crisis Management Strategy: Competition ang Change in Modern Enterprise*, Routledge, Londra.
- Burnett, John J., 1998, „A Strategic Approach to Managing Crises", *Public Relations Review*, vol. 24, nr. 4.
- Coman, Cristina, 1997, „Perspective teoretice recente asupra rolului relaţiilor publice în managementul crizei", *Revista de Cercetări Sociale*, nr. 1., Bucureşti.
- Coman, Cristina, 1999, *Relaţiile publice: tehnici de comunicare cu presa*, Editura ALL, Bucureşti.
- Coombs, Timothy W., 1995, „Choosing the Right Words: The Development of Guidelines for the Selection of the <<Appropiate>> Crisis-Response Strategies", *Management Communication Quarterly*, nr. 4.

- Coombs, Timothy W., 2002, „Helping Crisis Managers Protect Reputational Assets: Initial Tests og the Situational Crisis Communication Theory", *Management Communication Quarterly*, vol. 16, nr. 2.
- D'Humières, Patrick, 1994, *Management de la communication d'entreprise*, Editions Eyrolles, Paris.
- Grunig, James A. (coord.), 1992, *Excellence In Public Relations and Communication Management*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale.
- Hearit, Keith Michael, 1994, „Apologies and Public Relations Crises at Chrysler, Toshiba and Volvo", *Public Relations Review*, vol. 20, nr. 2.
- Mucchielli, Alex. 1993, *Communication interne et management de la crise*, Les èditions d'organisation, Paris.

FÁBIÁN ANNA[47]

AZ ÉRZELMI INTELLIGENCIA SZINT VIZSGÁLATA A SZENT ISTVÁN EGYETEM GAZDASÁGI KARÁNAK NAPPALI TAGOZATOS HALLGATÓI KÖRÉBEN

A pénzügy- számvitel, gazdálkodás és menedzsment és andragógia szakos hallgatók érzelmi intelligencia szintjének vizsgálata és összehasonlítása

Bevezetés

Az érzelmi tudatosságot nem oktatják az iskolában. Amikor dolgozni kezdünk, már jól tudunk olvasni, írni és beszámolót készíteni. Érzelmeink kezelése azonban-főként egy komolyabb kihívás esetén-sokunknak problémát okoz. Pedig a jó döntéshez tárgyi tudás mellett önismeretre és érzelmeink kezelésében való jártasságra van szükség.
(Karen Stone Mc Crown)

Megfigyeltem, hogy vannak kortársaim, akik általános és középiskolai tanulmányaikat kitűnő minősítéssel végezték el, most még sem találják a helyüket az életben. Ugyanakkor vannak olyanok, akik abban az időben csak átlagos vagy átlagon aluli teljesítményt produkáltak most viszont igen elismert eredményekkel rendelkeznek.
Felmerült bennem a kérdés, hogy mi lehet ennek az oka. Van-e összefüggés az általános intelligencia és az érzelmi intelligencia között?
Megszerezhető-e az érzelmi intelligencia, vagy valamiféle veleszületett képesség, hogy valaki ilyen kompetenciával átlagon felüli mértékben rendelkezik? Ha tanulható, fejleszthető, akkor hogyan, és vajon növekszik-e a korunk előrehaladtával?
Leginkább azonban az izgatott, hogy van- e különbség érzelmi intelligencia tekintetében a humán és reál beállítottságú személyek között.

1. Célkitűzés

Dolgozatomban a Szent István Egyetem Gazdasági Karának andragógia, pénzügy és számvitel, gazdálkodás és menedzsment szakos első, második és harmadik évfolyamos, nappali tagozatos hallgatóinak érzelmi intelligencia szintjét vizsgálom.

Az érzelmi intelligencia elsajátítása azonban nincs tananyagba foglalva, mégis úgy gondolom, hogy ennek szintje igen nagymértékben

[47] A dolgozat a Szent István Egyetem Gazdasági Kara által rendezett, 2009-es Tudomány Napja keretein belül tartott Tudományos Diákköri Konferencián elhangzott munka kivonata.

befolyásolja egy ember életének sikerességét.. Még nem eléggé közismert az, hogy az érzelmi élet, akár a matematika vagy az olvasás, művelhető magasabb vagy alacsonyabb színvonalon. Ehhez is meghatározott készségek szükségesek, amelyek elsajátítására a személyiségfejlesztés nyújthat remek lehetőséget.

Számtalan bizonyíték támasztja alá, hogy az **érzelmileg rátermettek**, akik felismerik és kézben tartják saját érzelmeiket, másokét hatékonyan befolyásolni képesek, előnyt szerezhetnek minden téren, akár a magánéletükben, akár a munkakapcsolataik területén.

2. Érzelmi intelligencia

„Az érzelmi intelligencia az érzelmekkel való bánás képessége, mely az érzelmi kifejezésmódokat, az önkontrollfunkciókat, az erkölcsi magatartást, a motivációs szükségleteket egyaránt magába foglalja. Ez az a képesség, amivel saját és embertársaink érzelmeit felismerjük, megértjük és kezeljük."[48]

A témával kapcsolatos kutatások középpontjában az állt, hogy milyen tényezők játszanak közre, ha magas IQ-val rendelkező személyek kudarcot vallanak, a szerényebb adottságúak pedig meglepően jól teljesítenek?
Az eredmények azt bizonyították, hogy a különbség az érzelmi intelligenciaként összefoglalható kompetenciákban keresendő, melyek a következők:

2.1. Személyes kompetenciák

- ***Magabiztosság***
  Meggyőződés saját képességeink felől és ezeknek a képességeknek határozott tudása. A jövőt a kitűzött céljaink szerint tudjuk alakítani minden külső behatás ellenére.
- ***Éntudatosság***
  Olyan állapot, melyben fokozottan tudatában vagyunk az énünknek, beleértve a belső normáinkat és azt, hogy vajon megfelelünk- e a külvilág elvárásainak.
- ***Önbecsülés***

[48] http://www.hrportal.hu/hr/hogyan-fejlesztheto-az-erzelmi-intelligencia-20090723.html

Az egyén hajlandósága arra hogy megtapasztalja önmagát mint az élet alapvető kihívásaival megbirkózni képes egyént. Mindez magába foglalja gondolkodási tanulási döntéshozási képességünket s a felfogást hogy a siker a beteljesedés a boldogság jó és természetes számunkra.

- ***Önmegvalósítás***
  Ha képessé válunk érzelmeink tudatos vizsgálatára, megértjük őket és el is tudjuk viselni az ezzel járó kellemetlenséget, akkor könnyebben meglátjuk mi a helyes út, rugalmasabbak maradunk, pozitív irányba tudjuk alakítani viselkedésünket. Ezáltal jobban kezeljük a stresszt, a dühítő helyzeteket, minden szituációból ki tudjuk hozni a legjobbat.

2.2. Szociális kompetenciák

- **Empátia**
  Ha képessé válunk felismerni, megérteni mások érzelmeit, hangulatait, akkor leszünk valóban képesek gondolataink, céljaink világos és ebből adódó kommunikációra, a nézeteltérések elsimítására, az adott szituációk kezelésére.
- **Társas felelősségtudat**
  A társas felelősségtudat, amelynek gyakorlása során megmutatkozik mennyire és miért fontos figyelni embertársainkra.
- ***Interperszonális viszony***
  A személyközi kapcsolatok megteremtésének és fejlesztésének elengedhetetlen feltétele, amely olyan kommunikációs technikákat foglal magába, mellyel könnyebben teremtünk kontaktust.

3. A kutatás ismertetése

A kutatás célcsoportjának meghatározásakor választásom a Szent István Egyetem Gazdasági Karának pénzügy és számvitel, gazdálkodás és menedzsment valamint andragógia szakos nappali tagozatos hallgatóira esett.

A vizsgált minta nagysága:

▪ Pénzügy és számvitel szak	127 fő/115 fő
▪ Gazdálkodás és menedzsment szak	152 fő/134 fő
▪ Andragógia szak	76 fő/ 74 fő
Összesen:	**355 fő/323 fő**

A vizsgálathoz mérőeszközül a **Bar-On-**féle érzelmi intelligencia tesztet alkalmaztam

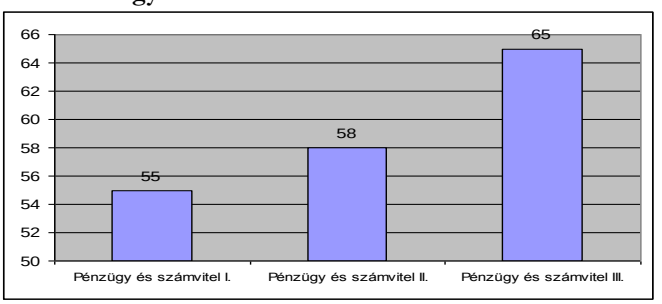
3.1. A kutatás hipotézisei

1. Mindhárom szak hallgatóinak érzelmi intelligencia szintje az első évtől a harmadik évig növekvő tendenciát mutat.
2. A humán beállítottságú hallgatók (andragógia szak) ÉI szintje magasabb, mint reál érdeklődésű (pénzügy, gazdálkodás szak) társaiké.
3. Az andragógia szakos hallgatóknál a szociális kompetenciák magasabb szinten állnak, mint a személyes kompetenciák.

3.2. A kutatás eredményeinek elemzése

1. táblázat

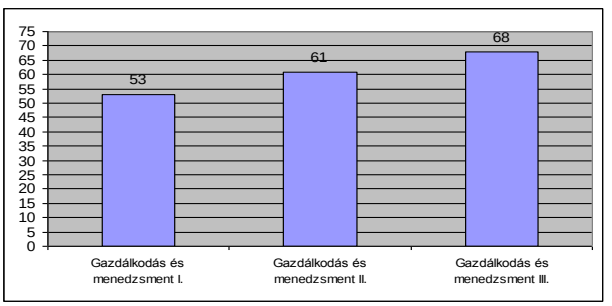
Pénzügy és számvitel szak összesített ÉI értéke



Forrás: Pénzügy és számvitel nappali tagozatos hallgatók I.-III. évfolyamban történő ÉI vizsgálata, saját munka

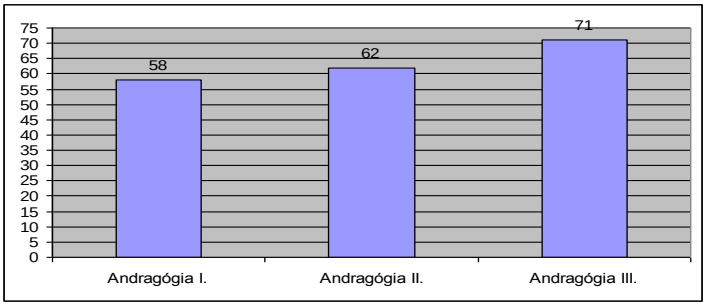
2. táblázat

Gazdálkodás és menedzsment szak összesített ÉI értéke



Forrás: Gazdálkodás és menedzsment szak I.-III. évfolyamban történő ÉI vizsgálata, saját munka

3. táblázat:
Andragógia szakos hallgatók összesített ÉI értéke



Forrás: A nappali andragógia szakos hallgatók I.-III. évfolyamban történő kompetencia vizsgálat, saját munka

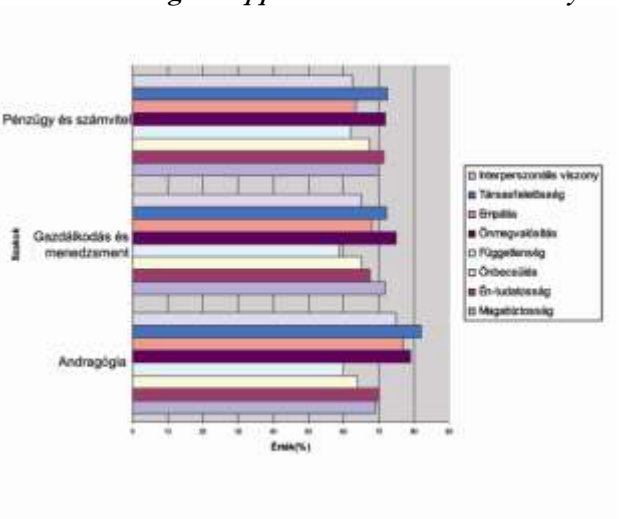
Mind a három szak esetében az eredmények azt mutatják, hogy míg az első évfolyamosok körében (átlagos életkor 18-19 év)alacsonyabb a mért kompetencia, addig a felsőbb évesek körében az érzelmi intelligencia szint növekvő tendenciát mutat. Ez azt bizonyítja, hogy valóban igaz, hogy pusztán az életkor növekedésével, vagyis a tapasztalatok gyarapodásával párhuzamosan az ÉI is növekszik. A növekedési tendencia általánosságban megjelenik, csak a mértéke változó attól függően, hogy melyik szakról van szó. Vagyis igazolást nyert az első hipotézisem, mely szerint az idő előrehaladtával szaktól függetlenül, a hallgatók ÉI értékei növekednek.

A következő megállapítás, hogy bár minimális eltéréssel, de a humán érdeklődésű hallgatók magasabb ÉI értékkel rendelkeztek a képzés indulásakor és a képzés befejő évében is ezen hallgatók értékei a legmagasabbak.

Összesítve az eredményeket (4. táblázat) elmondható, hogy a különbség a három szak hallgatói között egy- egy százalékos eltérést mutat. Így megállapítható, hogy a III. év végére a hallgatók átlagban hasonló érzelmi intelligencia szinttel rendelkeznek.

4. *táblázat*

A három vizsgált nappali szak részletes eredménye



Forrás: ÉI vizsgálat, saját munka

Az 5. táblázatban láthatóak a tesztek részletes eredményei. Külön elemezve a személyes és szociális kompetenciákat, mint azt a diagram is jól mutatja, az andragógia szakon láthatóak a legmagasabb értékek.

Ezen belül is kiemelkedik a szociális vagy interperszonális kompetenciák három skálája, a társas felelősségtudat, az interperszonális viszony, valamint az empátia. Ez azzal magyarázható, hogy az andragógusok munkája egyértelműen a másik emberre, vagyis a társra irányul, tehát ezek a készségek elengedhetetlenek a hatékonyság szempontjából, de azt is mondhatnánk, hogy munkájuknak ezek az alapfeltételei. Ezekkel az eredményekkel a harmadik hipotézisem igazolást nyert.

Érdekes még, hogy mind a három szakon ugyanazok a legmagasabb értékű kompetenciák (Önmegvalósítás) és ugyanazok a legalacsonyabb értékűek is (Függetlenség). Ez azért is elgondolkodtató, mert véleményem szerint a kettő együtt jár, illetve az önmegvalósítás egyik feltétele a függetlenség. Valószínűnek tartom, hogy ez az ellentmondás a hallgatók életkori sajátosságaiból fakad.

Sajnos, az iskolában nem fordítanak kellő gondot az érzelmi intelligencia - egyfajta **szellemi fürgeség** - kifejlesztésére. Még nem eléggé közismert az, hogy az érzelmi élet, akár a matematika vagy az olvasás, művelhető magasabb vagy alacsonyabb színvonalon. Ehhez is megha-

tározott készségek szükségesek, amelyek elsajátítására a személyiségfejlesztés nyújthat remek lehetőséget.

Számtalan bizonyíték támasztja alá, hogy az **érzelmileg rátermettek**, akik felismerik és kézben tartják saját érzelmeiket, másokét hatékonyan befolyásolni képesek, előnyt szerezhetnek minden téren, akár a magánéletükben, akár a munkakapcsolataik területén.

Összegzés

A felvetésem az volt, hogy az életkor növekedésével az érzelmi intelligencia szint is gyarapodik. A kiértékelt eredmények és a diagramok szemléltetésével belátható, hogy a hipotézisem beigazolódott. Vagyis, hogy az életkor és a vele járó személyiségbeli sajátosságok befolyásolják az érzelmi intelligencia szintjét. A Gazdasági Karon tanuló nappali tagozatos hallgatók személyes irányultságuk szempontjából is vizsgálati alanyokká váltak. Így elmondható, hogy a humán szférában tanuló és később munkát vállaló hallgatók érzelmi intelligencia szintje fejlettebb, mint a gazdasági vonalon tanuló társaiké. Ez valószínűleg az egyetemen folyó személyiségfejlesztő tréningekkel is magyarázható, melyek igen pozitív hatást gyakorolnak az andragógia szakon tanuló hallgatókra.

Úgy gondolom, hogy a kutatásom eredményeit érdemes lenne még differenciáltabban elemezni és esetleg a jövőben a levelező tagozatos hallgatók értékeit is megvizsgálva összehasonlítást végezni.

Abstract

Is there any connection between the ordinary and the emotional intelligence? Is the emotional intelligence obtainable or is it an congenital capability that somebody could have such a competence in a higher level?

I am looking for the answers for these questions in my essay what I made for the Science Circle. The research was made in the Faculty of Economics of the Szent Istvan University with the students from the accounting, business management and andragogy major. The results of the students were shown in diagrams to make the values of the competences more perspicuous. I am planning to extend my research for the correspondent students in the near future.

Keywords: emotional intelligence, intelligence, competence

A kötetben szereplők jegyzéke

DOMOKOS LÁSZLÓ – Békés Megye Képviselő-testületének elnöke, Békéscsaba

BORZÁN ANITA – PhD, egyetemi docens, dékán, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

PUSKÁS JÁNOS – C.Sc. egyetemi docens, rektor helyettes, Szent István Egyetem, Gödöllő

DORINA ARDELEAN, LADISLAU KLEIN, ANDREI ANGHELINA, DANIELA POPA - Universitatea de Vest „Vasile Goldiş" Arad, Facultatea de Ştiinţe Economice, România

MIHAELA ALEXA, student - Western University Vasile Goldis, Arad

MONIKA HUKKEĽOVÁ – Bél Mátyás Egyetem, Besztercebánya, Szlovákia

NAGY RÓZSA – kandidátus, főiskolai tanár, Szolnoki Főiskola, Szolnok

KOVÁCS MIHÁLY – PhD hallgató, főiskolai adjunktus, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

SIMON SÁNDOR – PhD, főiskolai docens, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

SZABÓ IOAN ALEXANDRU – igazgató, Arad Megyei Állami Számvevőszék, Románia

ÁRPÁSI ZOLTÁN – PhD hallgató, tanársegéd, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

BODNÁR GÁBOR – hallgató, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

CSENGE RITA – levelezős hallgató, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Vállalkozáselmélet és Gyakorlat Doktori Iskola, Miskolc

ANCA MEHEDINTU, CERASELA PIRVU, COSTEL IONASCU - Faculty of Economics and Business Administration University of Craiova, Romania

GABRIELA ELEXOVÁ – Bél Mátyás Egyetem, Besztercebánya, Szlovákia

GINA NIMIGEAN, LUDMILA BRANIŞTE - Universitatea "Alexandru Ioan Cuza", Iaşi, România

GURZÓ IMRE – kandidátus, főiskolai tanár, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

ISTVÁN JOÓ - PhD student, Széchenyi István University, Hungary, Győr

MUSCĂ IOANA - Western University "Vasile Goldis" Arad, Románia

MIHAELA ALEXA – student, Western University Vasile Goldiş – Faculty of Economics Science, Arad

BIRIŞ TEODORA RODICA – Vasile Goldiş Nyugati Egyetem, Arad, Románia

KRISZTINA ÁRPÁSI – PhD hallgató, Szent István Egyetem, Gödöllő

VLADIMÍRA KLEMENTOVÁ - PhD, Faculty of Economics Matej Bel University, Banská Bystrica Slovakia

LADISLAV KLEMENT – PhD, Faculty of Economics Matej Bel University, Banská Bystrica Slovakia

MIRELA MAZILU prof. dr., ROXANA ISPAS lecturer dr., COSTIN DANIEL AVRAM assist drd. - Craiova University, Romania Faculty

of Economy and Business Administration, *University Center Drobeta Tr. Severin*

ĽUBOŠ ELEXA – PhD, Department of business economics and management, Faculty of Economics, Batej Bel University, Banská Bystrica, Slovakia

MANIOV VICHENTIE, SOIM HORATIU – PhD, egyetemi tanárok, Western University "Vasile Goldis" Arad, Románia

SZAKÁCS ATTILA – kandidátus, főiskolai tanár, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

SZAKÁCSNÉ NAGY SZILVIA – PhD hallgató, adjunktus, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

VIRÁGNÉ HORVÁTH ERZSÉBET – PhD, főiskolai tanár, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

MICHELLER MAGDOLNA – kandidátus, főiskolai tanár, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

MÁTHÉ ILONA – PhD, intézetigazgató, főiskolai docens, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba

FÁBIÁN ANNA – hallgató, Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba