

Az RMKT szövetkezeti kutatócsoport vállalkozása

A Romániai Magyar Közgazdász Társaság (RMKT) szövetkezeti kutatócsoportot hozott létre. Ez a csoport interdiszciplináris megközelítésben szándékszik történetiségében feltárni és a mai nemzetközi, európai uniós modellekkel egybevetve elemezni a szövetkezeti intézményt, amelynek régi hagyományai vannak Erdélyben, s amelynek újraalakítása legalább részben megoldást jelenthet a romániai magyar közösség vidéki gazdasági problémáira. Az erdélyi magyar szövetkezeti rendszer olyan intézményrendszer, amely pozitív eredményekkel működött Erdélyben a 19. századtól kezdődően a 20. század közepéig, az államosításáig. A szövetkezetek azon kevés gazdasági intézmények közé tartoztak, amelyek a legszorosabb kapcsolatban álltak a személlyel és a közösségi kulturális értékekkel. Ezeket a megállapításokat jórészt a múltbeli önszerveződési hagyományokat elemző, valamint a történelmi forrásokat feldolgozó tanulmányok igazolják.

Románia lakosságának s ezen belül a romániai magyarság több mint 50%-a falusi környezetben él, az aktív lakosság 38%-át a mezőgazdasági szektor foglalkoztatja, kiegészítő ágazataival együtt. A nemzetgazdaságon belül elfoglalt aránya magas, azonban a mezőgazdaság a legelmaradottabb ágazata a gazdaságnak, mert az inputok és gépek beszerzése túlságosan költséges a kedvezőtlen árak és a hitelhiány miatt. A műszaki-szakmai elmaradásért nehezen lehet megfelelő minőségű termékeket előállítani, nem alakul ki a valódi versenyhelyzet, a családi gazdaságok legnagyobb része önellátásra van berendezkedve, vagy az árkereskedésnek van kiszolgáltatva, termékét önköltségi áron kényszerül eladni. Mindezek következtében magas a vidéki munkanélküliség, és nagy hiány mutatkozik a szociális és kulturális szolgáltatásokban, a háború után a termelőszövetkezeti rendszer hiteltelenítette a „szövetkezet” valódi fogalmát és bármilyen, a „közjó, közösség” iránti kooperatív attitűdöt,

Az amerikai bankrendszer sajátosságai

TELEGDI CSETRI KINGA

Az amerikai bankrendszer az Egyesült Államok sok specifikus jegyét hordozza. Ezeket, akár csak az általános jellegzetességeket, az ország történelmi és társadalmi múltja magyarázza.

Az amerikai bankrendszer felépítésében a föderáció adottságait mutatja: alkotóelemei a Szövetségi Tartalék Bankrendszer, a szövetségileg engedélyezett nemzeti bankok, illetve az egyes államok bankjai. Funkció alapján különbséget tesznek a kereskedelmi bankok, a takarékosági intézetek, a befektetési intézetek között, illetve az egyéb pénzügyintézetek között.

A bankrendszer központi eleme a Szövetségi Tartalék Bankrendszer, amelyet 1913-ban alapítottak, s melynek célja, hogy az állami szervek és a magánbankszektor között közvetítő szerepet töltsön be. Így feladata a magánbankok alapításának és működésének ellenőrzése, felülvizsgálata és a föderációs pénztömeg szabályozása a pénzkibocsátás és a kölcsönalapok ellenőrzése révén. Több fontos, a rendszer működéséhez elengedhetetlen szerepet tölt be, mint például a csekkek közvetítése, a pénzkibocsátás, a készpénzalapok szabályozása, a pénzáttalálás és egyéb bankok közötti operációk, illetve a banktartalékok ellenőrzése. 12 Szövetségi Tartalék Régióból áll, melyeket egy szövetségi bank és egy vezetőtanács alkot. Mindegyik ilyen szövetségi bank a hatáskörébe tartozó bankok tulajdonában van, azonban a tulajdonosok nem rendelkeznek teljes döntéshozatali joggal, hanem csak 6 tanácstagot választhatnak meg a 9-ből, a többi a Szövetségi Tartalék Bankrendszer legfelső tanácsa nevezi ki. Így valósul meg az állami hatalom és a magánszféra közötti kapcsolat és egyensúly és ugyanakkor a rendszer zavartalan működése is. A Szövetségi Tartalék Bankrendszer tagjaként, a szövetségi bankokon kívül, jelentős szerepet játszanak a bankfelügyeleti hatóságok, melyek közül a legfontosabb a Készpénzellenőrző Hatóság (OCC), a Szövetségi Banktartaléki Felügyelőség (FRD), a Letétbiztosítás Szövetségi Biztosító Társaság, (FDIC), illetve az állami bankhatóságok.

A kereskedelmi bankok az Egyesült Államokban szűkebb értelemben vett bankok, melyek a Glass Steagal törvény értelmében betétbefogadással és hitelkibocsátással foglalkoznak. Tehát nem végezhetnek biztosítási vagy befektetési műveleteket. Engedélyezésük vagy állami, vagy szövetségi, attól függően, hogy nemzeti bankról vagy állami bankról van-e szó, azonban ellenőrzésük kettős: ezt állami pénzügyi szervek és szövetségi szervek is egyaránt elvégzik.

A takarékinézetek akár szövetkezetként, akár részvénytársaságként megalakult pénzügyintézetek, melyek eredetileg csak határidős betéteket és takarékbetéteket fogadtak el. Később engedélyt kaptak személyi és fogyasztási hitelek folyósítására és az állami kötvénykibocsátásban való részvételre is.

A befektetési pénzügyintézetek részvények és kötvények kibocsátásával, illetve ezek eladásával és vételével foglalkoznak, saját, illetve megbízóik számlájára.

szolidaritáson nyugvó vállalkozási formát egyaránt.

Az RMKT szövetkezeti kutatócsoportja azzal a céllal jött létre, hogy a szövetkezeti intézmény típusait, valamint erdélyi előzményeit és jelenbeli újraalakulásának körülményeit interdiszciplináris (jogi, közgazdasági, szociológiai, történelmi) megközelítésben feltárja, és szakmai vitákra bocsássa tanulmányokban, munkamegbeszéléseken, workshopokon, konferenciákon. Mivel a fejlett országokban az egyik legkorszerűbb gazdasági intézmény a szövetkezet (az Európai Unióban és Észak-Amerikában ma is a legsűrűbb hitelhálózatot alkotják a hitelszövetkezetek), és a szociális igazságosság és emberközpontú gazdaság egyik kezdeményezői és megvalósítói voltak a szövetkezetek, Kelet-Európában is elkerülhetetlen lesz a szövetkezetek újrakonstitúciója. A szövetkezetek sikeres újjászervezéséhez leginkább két tényező szükséges: a kedvező törvényes keret és az oktatási-szakképzési-kutatási intézmények munkája. Az állampolgári jogok (egyesülési szabadság, részvétel joga), valamint a nemzetközi irányok (ENSZ, EU) értelmében minden államnak a legkedvezőbb jogi keretet kellene biztosítania a szövetkezetek alakításához, működéséhez.

A romániai magyarság érdeke is tehát, hogy a Románia számára is kihívást jelentő gazdasági modernizációban megfeleljen a civilizált piaci normáknak, mindez viszont csakis jól szervezett gazdasági és társadalmi cselekvéssel válhat elérhetővé. A gazdasági elemzők, akárcsak a Romániai Közgazdász Társaság szövetkezeti kutatócsoportja, arra a felismerésre jutott, hogy a vidéki – de ezáltal a teljes – romániai magyar lakosság szociális és gazdasági nehézségeit legeredményesebben a korszerű szövetkezeti hálózat kialakítása biztosíthatja. Ezért szükséges az európai szövetkezeti modell és tapasztalat alkalmazása a romániai közegben, de annak is tudatában vagyunk, hogy ez az adaptációs folyamat nem valósulhat meg a szükséges tudományos kutatómunka és a szakmai közvélemény-formálás, megmérettetés nélkül. Elsősorban tehát a tudományos képzési rendszerben és szakmai

Egyéb pénzügyi intézmények körébe a külföldi bankok fiókjai és a különböző fogyasztási és személyi hitelbankok, illetve a nem-bank társaságok pénzügyi szolgáltatásai tartoznak.

Ez a funkcionális elkülönítés már magában jelentős különbséget eredményez az Európában alkalmazott, teljes körű bankszolgáltatási modellhez képest. Nemcsak lebontja a bankrendszert több, kisebb alkotóelemre, de megakadályozza az egyes bankok túlzott megerősödését is. Ezt a szigorú üzletági elhatárolódást az 1956-ban alkotott, bank-holding Társaság fogalma szüntette meg, amikor is a bankok, holding típusú társulatok révén engedélyt kaptak arra, hogy bankszerű tevékenységeket folytassanak: leasing, factoring, biztosítás, befektetés, jelzálog, hitelkártyák, stb. A törvény azt is előírja, hogy a területi terjeszkedés érdekében a bank holding társaságok bármely államban nyithatnak fiókot. A bank-holding társaság egy olyan szerkezeti forma, melynek tulajdonában van egy vagy több bank többségi részvénytulajosa, s melynek alapítója lehet egy vagy több kereskedelmi bank vagy pénzügyi tevékenységet végző társaság. Ez által az amerikai banktevékenység mindinkább a határokat átlépő, interstate banking, illetve a közbeeső banki tevékenység, az intermediáris banking felé halad.

Egy másik nagyon fontos, és szintén a föderáció elvéből fakadó sajátosság: a Mc Fadden Act következtében, 1927-ben elfogadják a bankok földrajzi elhatárolódását. E szerint, függetlenül attól, hogy szövetséges engedélyezett nemzeti bankról, vagy pedig állami bankról van-e szó, a bankok csak annak az államnak a területén működhetnek, amelyre engedélyezték. Így nemcsak a végrehajtható ügyletek vannak korlátozva, hanem a földrajzi terjeszkedés lehetősége is. Ez azzal magyarázható, hogy az Egyesült Államokban különös hangsúlyt fektetnek arra, hogy a bank ne nője túl azt a közösséget, melyet kiszolgál, hanem a Közösségbe való Visszafektetési törvény értelmében maradjon a területi adottságoknak és szükségleteknek megfelelő.

Azonban, a modern technika fejlődése itt is megmutatta hatását: a számítógépek és POS terminálok bevezetése, illetve a kockázat elhárítást és az értékpapírpiacot érintő ügyletek számítógépes kezelése áttörte a területi korlátokat. Így, az 1980-as években bevezetett rendeletek értelmében, a kereskedelmi bankok bármely szövetségi államban alapíthatnak leányintézetet a külföldi és bank-közi ügyletek lebonyolítása érdekében. Másik újdonság az, hogy a külföldön nyitott bankok is ettől a periódustól kezdve ugyanazok alá az előírások alá tartoznak, mint a hazai bankok, ezáltal ezek is felügyelhetővé és ugyanakkor biztonságosabbá válnak. Így az amerikai bankrendszerrel elmondható, hogy egyre jobban hasonlít az univerzális bankmodellhez, bár sajátos vonásait egyelőre még híven őrzi.

A rendszer eddig felsorolt sajátosságai mellé kell még sorolni a nem-bank pénzügyi intézményeket, melyek szintén amerikai eredetűek, s melyekkel a nagy kereskedelmi és szállító társaságok léptek piacra. Az eredetileg hitelüzletre korlátozódó társaságok ma már teljes körű banki szolgáltatásokat nyújtanak: hiteleket, hitelkártyákat, pénz-

szervezetek keretében kellene kutatni és megvitatni a szövetkezeti vállalkozási formát, amely a közeljövőben dinamikus szerepet játszhat a helyi közösségek és erőforrások megtartásában és gyarapításában.

Kutatásaink és adatbázisunk főbb témái: A szövetkezetek kialakulásának társadalmi és gazdasági körülményei (történelmi, gazdaság-szociológiai rész); A szövetkezeti típusok és érdekvédelmi szervek kialakulása és működése napjainkig (történelmi és közgazdasági rész); Nemzetközi és európai uniós szövetkezeti politikák és érdekvédelmi szervezetek; Jogszabályozás és adópolitikák; Szövetkezeti gondolkodók, személyiségek és szervezők (Gróf Károlyi Sándor, Gidófalvi István, Bölöni Farkas Sándor, Ürmösi József, Korparich Ede, Balázs Ferenc, Nagy Zoltán, Márton Áron, Rohay László); Kiértékelés; Forrásközlés.

Az RMKT szövetkezeti kutatócsoportja elkötelezettséget vállal arra, hogy a kutatási eredményeit összegző tanulmánykötetet, valamint a forrásokat tartalmazó multimédiás (CD-ROM) adatbázist elküldi a szakközvéleményformáló intézményeknek: közgazdasági, jogi, agrárközgazdasági, gazdaság-szociológiai és történelem egyetemi tanszékeknek, könyvtáraknak és levéltáraknak. A szakmai véleményezésre küldött adatbázis egyrészt kiindulópontként szolgálhat majd más területeken működő szakmai köröknek, másrészt alapját képezhetné kutatócsoportunk hosszabb távú szövetkezeti akciótervének is, logikusan vezetve a múltfeltárás és interdiszciplináris szakmai vitákra, a szakemberképzéstől a szövetkezetek újraindításának megvalósíthatósági tervéig.

A szövetkezeti kutatócsoport eredményeinek összefoglalása a tervezett tanulmánykötetben és CD-ROM-adatbázisban alapját képezné egy hosszú távú munkaprogramnak, mert az oktatásszervezés egyik kézikönyvként lehetne használni, és más tudományos szakmai körök és szervezetek, önkormányzati és politikai intézmények is hasznosíthatják kutatócsoportunk adatbázisát és publikált eredményeit. Ezáltal pedig létrejönne egy

átutalásokat, biztosítási termékeket. A kezdetben kereskedelmi szupermarket pénzügyi szupermarketté alakult át, s a hagyományos szállítói vállalat ma már minden olyan szolgáltatást nyújt, ami egy utazáshoz vagy szállításhoz szükséges lehet.

Ami a banknak mint intézménynek a szerepét illeti, ezt szintén az európai modelltől eltérően fogalmazzák meg: a meghatározás szerint a bank az a hely, amely biztonságos és kedvező módon szolgálja ki kliensei pénzügyi szükségleteit. A gazdaság szerves részeként kielégíti a pénzügyi szükségleteket a személyek és a cégek számára, lehetőséget teremtve egy jól működő gazdaság megvalósításához. Betölti a piacgazdaság alapvető funkcióit: a letéti, a fizetési és a kölcsönzési funkciókat. Az ügyfelek, a közösség és a gazdaság számára azonban ennél sokkal többet jelent: kliensszolgálatokat és közösségi szolgálatokat tesz. Elősegíti, alkalmazottai tudása és a kínált szolgáltatások révén, minden egyes ügyfél, valamint az egész közösség jólétét, felvirágzását is. Nonprofit tevékenységeket és közösségi eseményeket finanszíroz és szervez, termékeket ajánl ott, ahol hiányt talál. A közösségbe való visszafektetési törvény értelmében pedig a letétek jelentős részét a helyi közösség finanszírozására kell használnia, méreteiben és erejében a kiszolgált közönség jólétéhez hozzájárulva.

A bankalkalmazottak kötelezettségei úgyszintén sajátosak: alapvető követelmény, hogy az alkalmazottak kiváló minőségben végezzék munkájukat, önállóan gondolkozzanak és döntsenek az ügyfelek maximális kiszolgálása érdekében, feladataikat gyorsan és pontosan végezzék, és megfelelően ismerjék és ismertessék intézményük szolgáltatásait. Legfőbb cél, hogy az ügyfél elégedett legyen, amit az alkalmazott megbízhatósága, illetve magas szintű professzionalizmusa és szakmai titoktartása révén kívánnak elérni. Ebben a rendszerben a döntéshozatal sok esetben egy alacsonyabb beosztású alkalmazott etikájára és tudására van bízva, mint az európai, pontosan megfogalmazott bankszerkezeti felépítésben. Itt sokkal fontosabb a kliens megőrzése és a bank hírnevének fenntartása, mint néhány bankjuttalék vagy kezelési költség. A hosszú távú kollaboráció és a személyes reklám által újabb ügyfelek vonzása alakítja a bankalkalmazott kötelességeinek központi elemét.

A hagyományos bankrendszer az Egyesült Államokban az 1970-es évektől kezdve konkurenciális, erősen dinamikus piac kezdte helyettesíteni. Megjelentek és kedvező kínálatuk alapján egyre erősödtek a tőzsdei befektető cégek, befektetési alapok, biztosítócégek és egyéb pénzintézetek. Az így kialakult trendnek kettős következménye volt: egyrészt a bankok piacot vesztek, és erős piaci versennyel találták magukat szembe, másrészt pedig, az új intézmények kezdeti sorozatos bukása révén, egyre több bizalmat élveztek ügyfeleik részéről. A bankok helyi monopóliuma megszűnt, s lassan tranzakcióorientált intézménnyé váltak. A klienseik mindinkább készpénzváltásra, pénzletek elhelyezésére és általános, mindennapi pénzügyi teendőik ellátására használták őket.

Megtakarításaik a hagyományos bankletétekből a jobban kamatozó pénzügyi eszközök és befektetések felé vándoroltak. Ez váltotta ki aztán az amerikai bank alapvető átalakulását, tette elengedhetlenné a holding társaság formájában működő teljes körű bankszolgáltatásokat. Így vált a hagyományos betétfogadással és hitelkibocsátással foglalkozó intézmény széles körű kínálatot biztosító nagyméretű pénzintézménnyé.

Ami a bemutatott rendszer fejlődési irányát illeti, mindenképp előtt az újraszabályozás szükségességét kell aláhúzni. Ennek eredményeként a ma még a nemzetközi piacon hátrányban levő bankok tevékenységi területüket erősen kiszélesíthetik, s nagyobb erővel vehetik fel a versenyt az európai nagybankokkal szemben. Másodsorban pedig hangsúlyt kell fektetni a pénzügyi és kereskedelmi-ipari intézetek munkamegosztására, újabb alapokra helyezve a banki szolgáltatások kínálatát.

Az ár a marketingben

SZAKÁTS GÉZA

Az ár központi eleme a gazdasági megfontolásoknak. Szerepe egyaránt fontos a vevők vásárlási döntéseiben és a vállalatok eredményességében.

A vállalatok szempontjából meghatározó tényező, hogy amíg a pénzeszközök nagyon sok csatornán áramolhatnak ki a cégektől, addig jellemzően csak egy módon folynak be: a termékek és/vagy szolgáltatások értékesítése révén, azaz az árakon (árbevételek) keresztül.

Az árak szerepének növekedése

Ahhoz, hogy a vállalat sikeres és fenntartható jövedelmezőséget érjen el, az árpolitikának a vállalati stratégia aktív részésévé kell válnia. A stratégiai árkialakítás során ne arra a kérdésre keressük a választ, hogy milyen árakra van szükség ahhoz, hogy fedezzük a költségeinket, és még nyereséget is megvalósítsunk. Sokkal inkább azt a kérdést kell megválaszolni, hogy a piacon érvényesíthető árakat figyelembe véve mekkora költséget engedhetünk meg magunknak, hogy még nyereséget is realizálhassunk.

– Az ár az a pénzben kifejezett érték, amit a vevő a termékekért, illetve szolgáltatásokért fizet.

– Az áron egy termék vagy szolgáltatás tulajdonjogának vagy használatának megszerzéséért kért pénzmennyiséget értjük.

A piaccgazdaságokban „az árak legfőbb szabályozója a piac és a gazdasági verseny”.

A termékek és az árak ma már csaknem mindenhol a nemzetközi verseny feltételeivel találják magukat szemben.

Az árak helye a vállalati funkciók között

Az ár a marketingmix egyetlen jövedelmet eredményező eleme: az összes többi költséget jelent. Az ár a marketingmix legrugalmasabb eleme is, gyorsan változtatható, mégis az ár és az árverseny számos vállalatvezető első számú problémája. Az árpolitika a vállalatpolitika egészének is kifejezője, „üzenetet hordoz a piac felé – a vevők az árakon keresztül kapnak fontos jelzést a vállalat filozófiájáról”.

A vállalatnak először el kell döntenie, mit akar elérni az adott termékkel, ha gondosan választotta ki, melyik piacot veszi célba, s hol kíván elhelyezkedni az adott piacon. Minél világosabbak a cég céljai, annál könnyebb az ár megállapítása. A vállalat az árképzés segítségével hat főbb cél bármelyikét követheti: a túlélés, a folyó nyereség maximalizálása, a folyó pénzbevétel maximalizálása, az árbevétel maximalizálása, a piac lefölözése, vezető termékminőség.

Az árak és a fogyasztói magatartás

Az árak alapvetően befolyásolják a fogyasztók vásárlási döntését. A fogyasztók számára az ár kettős értelemben jelenik meg. Egyrészt mint költség, kiadás, mely fogyasztói áldozatot jelent. Másrészt az árminőségre utaló jelzőszám, az árutajajdonságok értékének mutatója. A fogyasztók szemében a minőség összefügg a hasznossággal. Egy vásárlás összhasznossága két tényezőtől tevődik össze: az áru hasznosságából és a vásárlás hasznosságából.

Az ár sok fogyasztó szemében a minőség jelzője. Ameddig a vevő az árat a minőség jelzőjeként is értékeli, addig az ár pozitívan befolyásolhatja a vásárlási döntést.

Az ár másik pozitív szerepe az ún. presztízs fogyasztás. Az ár a fogyasztók tudatában nemcsak a vásárolt termék vagy szolgáltatás minőségét jelzi, hanem információkat közvetít magáról a vásárlóról is a többieknek (a magasabb ár mások számára a magasabb társadalmi státust jelzi).

Referenciaárak

Az emberek úgy értékelik a konkrét árakat, hogy összehasonlítják azokat a közvetlenül rendelkezésükre álló más árakkal, illetve az emlékezetükben tárolt, az adott termékhez kapcsolódó ár-emlékeikkel. Az összehasonlítás bázisát képező árakat referenciaáraknak nevezzük. Az emlékezetben tárolt árakat belső, míg az összehasonlításra közvetlenül rendelkezésre álló árakat külső referenciaáraknak nevezhetjük.

A belső referenciaár az az érték, amelyet a fogyasztó egy adott áruért indokoltnak tart megadni.

Az árismertség a vásárlók azon képessége, hogy emlékezzenek az árakra, míg az ártudatosság azt jelöli, hogy a vásárlók men-

nyire érzékenyek az árak különbségeire. Az ártudatosság feltételezi tehát azt, hogy a vásárló jó információkkal rendelkezék, árismertsége magas legyen. Az árismertség fordítottan arányos a jövedelmi helyzettel, azaz minél szegényebb valaki, annál jobban odafigyel az árakra. Külső referenciaárakról beszélünk akkor, amikor az ajánlattevő az aktuális ár mellett egyidejűleg megjelöli a referenciaárát is. Ilyen például az összehasonlító reklám, amikor a vevő két árral találkozik: a reklámozott eredeti árral és a csökkentett akciós árral. A kérdés az, hogy melyik ár alapján ítéli meg a termék értékét, elfogadja-e a reklámozott eredeti árat referenciaárként, vagy megkísérli helyettesíteni azt valamilyen más árral (ár-élmék, árinformáció).

A fogyasztók árérzékenységét befolyásoló tényezők

Azt a jelenséget, amely a vevőknek az árakhoz való viszonyát írja le, árérzékenységnek nevezzük. Az árérzékenységet befolyásoló tényezők összefüggnek a termék érzékelt értékével.

Az ár nagysága közvetlenül befolyásolja a nyereség alakulását. Az árdöntést megnehezíti az a körülmény, hogy az ár hatással van a vállalat termékei iránt megnyilvánuló keresletre és ezen keresztül az értékesített mennyiség nagyságára is. Ebből következik, hogy jóllehet a helyes ár kialakításhoz elengedhetetlenül szükséges a költségek ismerete, a valós piaci körülmények között tevékenykedő vállalatok esetében a költségek sohasem lehetnek kizárólagos meghatározói az árdöntésnek.

Versenypiacokon a vevőket legkevésbé érdekli az, hogy az adott vállalat milyen költségekkel tudja a terméket előállítani és piacra vinni. A vevők abban érdekeltek, hogy az elképzelt értéket a lehető legalacsonyabb áron szerezzék meg, illetve az adott árért a lehető legnagyobb értékre tegyenek szert. Ha egy vállalat egyedi költségei (és a költségek alapján képzett árai) a piacra jellemző szintet meghaladják, akkor a vevők nem fogják termékeiket megvásárolni, ezért a vállalat a versenyben lemarad.

A vállalat számára rendkívül fontos az, hogy a termékre és az arra vonatkozó döntések meghozatalakor világos ismeretei legyenek költségei alakulásáról. A költségek az árdöntések mozgásterének alsó korlátját, a vevők árelfogadási hajlandósága, a vevők kereslete az árdöntések mozgásterének felső korlátját jelenti.

A költségek előrejelzése

A cég jövőbeni nyeresége és a jövőbeni nyereséget támogató árpolitika meghatározása szempontjából lényeges az, hogy a vállalatok képesek legyenek a költségek előrejelzésére.

Árképzési módszerek

Az árképzés azokat a módszereket és technikákat jelenti, amelyeket a termékek és szolgáltatások előállítói kínálatuk megállapításakor alkalmaznak. A költségek és a piaci kereslet kijelöli a lehetséges árak tartományát. Abban, hogy a vállalat e tartományon belül milyen árat állapít meg, a versenytársak költségeinek, árai-

nak és árreakcióinak elemzése segít. A vállalatnak fel kell mérnie, hogy költségei szempontjából előnyben vagy hátrányban van-e versenytársaihoz képest. A vállalatnak meg kell ismernie a versenytársai által ajánlott árakat és minőségeket is. Ha a vállalat megismeri a versenytársak árait és ajánlatait, akkor saját árképzésében tájékozódási pontként használhatja ezeket. Ha a cég ajánlata hasonlít valamelyik nagyobb versenytárs ajánlatához, akkor az árat a versenytárshoz közel kell megállapítania, hiszen egyébként piacot veszíthet. Ha ajánlata kedvezőlenebb, akkor nem kérhet többet, mint a versenytársa, ha viszont ajánlata jobb, magasabb árat kérhet versenytársánál. A vállalatnak azonban azzal is számolnia kell, hogy a versenytársak módosíthatják áraikat saját árváltoztatására adott válaszként.

Ha adott a három K (az angolban három C), a fogyasztó Keresleti függvénye, a vállalat Költségfüggvénye és a Konkurensok árai, akkor minden rendelkezésre áll, hogy a vállalat – a két véglet között valahol – megállapítsa az árat. Az egyik véglet, ha az ár olyan alacsony, hogy nem hoz nyereséget, a másik, ha olyan magas, hogy elriasztja a keresletet. A költségek jelentik az árpadlót, a versenytársak és a helyettesítő javak árai pedig az ármegállapítás során figyelembe veendő tájékozódási pontokat. A plafont – a felső korlátot – a fogyasztók, a vásárlók szabják meg.

A három legismertebb árképzési módszer:

- a költségekhez igazodó – haszonkulcs elve szerinti árképzés;
- a piac vezérelte – kereslethez igazodó árképzés;
- a versenytársakhoz-kínálathoz igazodó árképzés.

Az árképzés hagyományos módszere: teljes költség + nyereség (árrés).

Haszonkulcsos árképzés az, amikor a vállalat az összes költséget figyelembe véve meghatározza, hogy hány százalékos hasznot (nyereséget) kíván beépíteni a piaci árba.

A haszonkulcs egyrészt tervezési eszköz, másrészt a múltbeli adatok alapján kalkulálható érték.

Romániában a 90-es évek elején kötelező módon ki kellett függeszteni látható helyre az üzletekben, kiskereskedelmi boltokban, vendéglátó-ipari egységekben, hogy mekkora haszonkulcsot alkalmaznak a termékek árainál, azaz hány százalékos árréssel árulják a termékeket, kínálják a szolgáltatásokat (pl. 0–30%, 5–25%).

Piacvezérelt árképzési módszerek

A költségek ismerete nélkülözhetetlen eleme az árakra vonatkozó döntéseknek. A versenypiacokon a vevők nincsenek tekintettel a piaci szereplők egyedi költségeire. A vásárlók a terméktől elvárt, illetve az adott terméknél észlelt hasznosság (érték) és a piacon jelen levő, hasonló funkciót betöltő termékek árai (referenciatermék, referenciaár) alapján hozzák meg racionális érvekkel sokszor nem is magyarázható döntéseiket.

A piacvezérelt árképzés során az ár nem számítható ki olyan egyértelműen, mint a költségekből való kiindulás esetében.

A keresletet tágan értelmezzük, nem egyszerűsíthetjük le csupán az eladott mennyiségre, hanem a keresletet kialakító, befolyásoló szempontokat is vizsgáljuk. A vállalat szempontjából az egyik legfontosabb befolyásoló tényező a termék életgörbéje.

A termék életgörbéjének különböző szakaszaiban más és más árki alakítási elvet érdemes követni: behatolásos árstratégia és leföldözéses árstratégia.

A valóságban e két árstratégia között nagyon sok lehetséges stratégia található.

A piacon a legtöbb termék kategóriában nagyon sok termék található, különböző árakon. Kérdés, termékünk miképpen illeszthető e versenytermékek sorába, célba vett vevőink elfogadják-e az árainkat. Különböző módszerek állnak rendelkezésünkre:

Az észlelt érték szerinti árképzés. Vezérelve az, hogy az árat az észlelt érték közelében kell meghatározni. Az érték valódi értelmét a termék által a vevőnek nyújtott hasznosság és az azért fizetett ár közötti egyensúly jelenti. Abból kell kiindulni, hogy a vevők észlelései szerint melyek azok a tényezők, amelyek értéket jelentenek számukra. A problémát az észlelt érték számszerűsítése jelenti.

Az árazás vevőorientált megközelítése (az ipari termékek esetében).

A versenytársak által vezérelt árképzés. A piaci árat a kereslet és kínálat egyaránt meghatározza. Ha egy vállalat új termékkel jelenik meg a piacon, akkor elsősorban nem a kereslet alapján tájékozódik, hanem megnézi, hogy a piacon már jelen levő termelők, forgalmazók milyen áron kínálják termékeiket.

A piacon magas részesedéssel rendelkező vállalatok diktálják általában az árakat, ők az árvezetők. A versenypiacon az árki alakítás terén gyors felzárkózás figyelhető meg.

A versenytársak árain alapuló árképzés első lépése annak eldöntése, hogy a vállalat kit vagy kiket tekint versenytársnak. Viszonylag egyszerű a helyzet akkor, amikor egy domináns és több kisebb cég van a piacon. A kisebb cégek a domináns céget tekintik árvezetőnek, és áraikat az ő áraihoz viszonyítják. Ez az árképzés nem azt jelenti, hogy mindegyik vállalat azonos árakat állapít meg. A versenytárshoz igazított árképzés azt jelenti, hogy az árkövető vállalat tartja a relatív árkülönbséget. Ha a domináns vállalat emeli az árat, akkor a követő vállalat is emelni fogja úgy, hogy a relatív árkülönbség megmaradjon. A követő árképzés meglehetősen népszerű módszer, mert nem igényli a követő vállalatotl azt, hogy költséges vizsgálatokat folytasson a piaci kereslettel, illetve költségekkel kapcsolatban. Egyszerűen követi a domináns vállalat ármozgását. A követő vállalatok számára tehát az árdöntések mozgásterének felső korlátját a meghatározó versenytársak

ára képezi. Úgy tartják, hogy ez az árképzés az ágazat bölcsességét fejezi ki, minthogy tisztességes nyereséget biztosít, és nem vezet ellentétekhez a gazdasági életben.

Teljesítménybázisú árképzés. Lényege, hogy az eladó a teljesítéstől függően kapja az ellenértéket. A kereskedő nem vásárolja meg a terméket, hanem közreműködik az értékesítésben, ezért jutalékot kap. Díjazása teljesítményének a függvénye. Nem alkalmazható széleskörűen, és nem is egyszerű – egyedi megrendelésű projekteknél, tanácsadási szerződéseknél jellemző. Feltétele az eladó és vevő együttműködése, továbbá az, hogy egyértelműen határozzák meg az eredmény mérésének módszerei.

A versenytárgyalás. Ajánlati ár jellegű árképzés, az ipari termékek piacán (nagyobb megrendelések esetén), illetve az állami vagy egyéb közületi beszerzéseknél szokásos eljárás. A vállalatok lezárt ajánlatokat tesznek a teljesítendő munkákra. A cég nem szigorúan a költségeihez és a keresletéhez igazodva alakítja ki az árat, hanem aszerint, hogy milyen ajánlatokra számít versenytársai részéről. A vállalat el akarja nyerni a megbízást, ezért a többi ajánlott ár alá kell mennie. Ugyanakkor nem mehet saját költségei alá anélkül, hogy ne rontana saját helyzetén. (Romániában főleg a közbeszerzéseknél és az állami költségvetésből finanszírozott beruházási munkálatokra kiírt versenytárgyalásoknál az ajánlattevő vállalatok számára a legkisebb ár a döntő odaítélési szempont.)

A közbeszerzési eljárás. nyílt, meghívásos, illetve tárgyalásos eljárás lehet. A fő forma a nyílt versenytárgyalás.

Új termék és szolgáltatás piacra lépésének árstratégiái

Árdöntés a vállalat munkája során elvileg csak két esetben merülhet fel:

– amikor a cég új kínálattal jelenik meg a piacon, és ennek az új terméknek vagy szolgáltatásnak kell meghatározni az induló árát;

– amikor a meglévő kínálatának, illetve az egyes kínálati elemeknek meg kívánja változtatni az árát.

A gyakorlatban azonban mindkét esetben számos, a vállalat egyéb területeivel összefüggő stratégiai megfontolást kell tenni, és komoly döntés-előkészítésre van szükség.

Az árszínvonal meghatározása

A termékek, termékcsaládok (a vállalati kínálat) árszínvonalának meghatározása olyan vállalatstratégiai, piacválasztási és termékstratégiai döntés, amelyben az ár csak egyik összetevője a problémának. Az árszínvonal meghatározása egyidejűleg a minőségi színvonal megválasztását is jelenti. Az ár/minőség összefüggés pedig meghatározza azt, hogy a cég a piac mely részeiben tud megjeleni, és milyen versenytársakkal fog a piaci részesedésért küzdeni. Az árszínvonalra vonatkozó döntés hat a konkrét árak mértékére, az eladható darabszámra, a termelés és az értékesítés során felmerü-

lő költségekre és mindezekon keresztül az elérhető nyereségre.

Új termék és szolgáltatás piacra lépésének árstratégiái

A vállalatok három lehetséges árstratégia (Dean) között választhatnak:

- a lefölező (magas) árak stratégiája
- a behatoló (alacsony) árak stratégiája
- a semleges (közepes) árak stratégiája

A lefölező (magas) árstratégia

Arra épít, hogy az adott termék piacának van egy olyan, kevésbé érzékeny része, hogy a viszonylag magas ár mellett a cég számára megfelelő értékesítési volument biztosítson. Ez a stratégia magas induló árakat jelent. A vállalat az árakat később tartja vagy csökkenti.

A magas árak tartása – presztízs fogyasztás termékei és szolgáltatásai, monopoltermékek, divatmárkák, csúcsteljesítményű autók, divatos étterem, szálloda – e termékeknek vagy szolgáltatások igénybevételekor nem annyira a hasznosság, inkább a drága termék birtoklása, illetve annak mások számára történő demonstrálása biztosítja a szükséglet kielégítését. A magas áraknak ezt a csoportját a lefölező árstratégiától megkülönböztetve presztízsáraknak és az ilyen árképzési módszert presztízsarázásnak nevezük (Herendi porcelán, Gundel étterem, Mercedes Benz autó).

Az árak csökkentése – akkor válik szükségessé, ha az új termék viszonylagos monopóliuma előbb-utóbb megszűnik, és ha versenytársak jelennek meg hasonló vagy azonos hasznosságú termékekkel olcsóbb áron. A szabadalom például a gyógyszer-gyártásban egy ideig védelmet jelenthet, amikor lejár, számítani kell a versenytársakra alacsonyabb árú kínálatukkal. Ilyen esetekben a cég kénytelen árát csökkenteni, ellenkező esetben gyorsan veszíthet piacrészesedéséből, esetleg kiszorulhat a piacról.

Az is előfordul, hogy a termék gyártója maga kezdeményezi az árcsökkentést azért, mert annak a piaci szegmensnek a kereslete, amelyik elfogadja a magas árakat, alacsonyabb annál, amit a cég fejlődése megkívánna. Az árcsökkentés újabb piacot nyit meg, növeli az eladható mennyiséget, összességében nagyobb nyereséget eredményez. A volumennövelés a költségek oldaláról nézve jelentős költségcsökkentést eredményez, ami kedvező hatással lesz a vállalat nyereségére. A lefölezés így az alacsonyabb árak mellett is megmarad. A folyamatos vagy lépcsőzetes árcsökkentés mindaddig járható, ameddig a termék védettsége fennáll. Az árcsökkentés – mindig újabb szegmensek célbavétele – azért is kedvező lehet, mert így a gyártó és disztribúciós kapacitások kiépítése is folyamatos.

A behatoló (alacsony) árak stratégiája

A behatoló árak stratégiája az új kínálatot alacsonyán, a vevőér-

ték alatt árazza annak érdekében, hogy minél nagyobb piacot tudjon rövid idő alatt elérni.

Előnyök: – az alacsony induló ár rövid idő alatt nagy volumenű értékesítést eredményezhet;

- az új termék gyors ütemű diffúzióját, a vállalat piacrészesedésének kialakulását és növelését eredményezheti;
- elriaszthatja a potenciális versenytársakat a piacra lépéstől;
- az alacsony induló árak magukban hordozzák az árak emelésének lehetőségét.

Hátrányok: – a behatoló árak nem tudják kihasználni az úttörő fogyasztók viszonylagos érzéketlenségét, és a kezdeti időszakban fajlagos extraprofitot sem eredményeznek;

- a képződő nyereség fajlagosan alacsony, a befektetett eszközök megtérülése alacsonyabb lehet;
- az alacsonyabb ár a fogyasztók szemében esetleg az alacsonyabb minőség képzetét kelti.

A behatoló árak stratégiája akkor lehet sikeres, ha az adott termék vagy szolgáltatás keresletének árrugalmassága nagy, és ha az alacsony árak gyors forgalomnövekedést eredményeznek.

A szakirodalom az alacsony árak stratégiájának más változatait is megkülönbözteti: az expanziós árak stratégiája – ezen a behatoló áraknál még alacsonyabb induló árszínvonalat értenek. Az ilyen – egészen alacsony – árak alkalmazásának célja a cég nagyon gyors piaci expanziójának alátámasztása. A nemzetközi gyakorlatban a rendkívül alacsony árak mindig magukban hordozzák a dömpingárak vádjának lehetőségét. Dömpingárakon az önköltség alatti áron való exportot értik, amely agresszív marketingfegyver, ha az bizonyíthatóan a beszerzési/gyártási költségek alá süllyed. Ebben az értelemben a dömpingvadás jogi fegyver, melyet különösen külföldi gyártók ellen használnak. A fogadó országok szankciókat léptethetnek életbe a dömpingárakat alkalmazó országokkal szemben, mert a dömpingárak kiszoríthatják a piacról a hazai termelőket.

Árdiszkriminációról akkor beszélünk, ha egy vállalat egyik partnerének tartósan és kizárólagosan a többi partner számára biztosított árszínvonal alatt értékesít.

Az expanziós áraknál még alacsonyabb árak alkalmazását a versenytársakat tönkretévő, kivégző, esetleg rabló árak stratégiájának is nevezik.

A piachoz igazodó (közepes) induló árak stratégiája

Új termékek és szolgáltatások induló árának meghatározásakor a lefölező és a behatoló árstratégia mellett gyakran az új kínálat árát megkísérlik a piacon jelen lévő és hasonlítható termékek árszínvonalához igazítani. Ez a semleges árstratégia. Az árak itt kisebb a piac- és vállalatpolitikai szerepe, mint az előző két stratégiánál. A közepes, igazodó árak alkalmazásának oka lehet a vállalati árstruktúra vagy éppen az adott termékcsalád árstruktúrája egysé-

gességének biztosítása. A közepes árak arányosak az általuk nyújtott hasznossággal, az egyensúlyi sávban helyezkednek el.

Árdifferenciálás

Árdifferenciáláson azt a vállalati árpolitikai döntést értjük, amely ugyanarra a termékre, illetve ugyanazon termék eltérő feltételek közötti értékesítése során különböző árakat állapít meg.

Árdifferenciálásról van szó, amikor ugyanazt a terméket különböző vevőknek eltérő áron értékesítjük.

Mind az eladó, mind a vevő rendelkezik egy-egy ún. rezervációs árral. A vevő rezervációs árán azt a legmagasabb árat értjük, amit egy vevő hajlandó fizetni egy termékért vagy szolgáltatásért. Az eladó rezervációs ára azt a legkisebb árat jelenti, amelyen még hajlandó piacra vinni az áruját.

Az eladó és vevő rezervációs ára közötti rész a megegyezési tartomány.

Az árdifferenciálás formái:

- felárak
- árengedmények
- szállítási és fizetési feltételek

Azokat a feltételeket, amelyek alapján a vállalat változtathatja terméke vagy szolgáltatása árát, a következő csoportokba lehet sorolni:

A fogyasztás helye szerinti árdifferenciálás:

1) az adott fogyasztási egységen belüli elhelyezkedés szerinti árdifferenciálás (sportpályák, színházak, szállodák stb.);

2) a földrajzi eltérés – a cég azonos rendeltetésű és felszereltségű fogyasztási helyei földrajzilag máshol találhatóak – egy étermi lánc belvárosi tagja magasabb árakat alkalmaz, mint a kevésbé látogatott helyen lévő egysége;

3) a regionális árdifferenciálás – ugyanazért az áruért az ország különböző régióiban (városaiban) eltérő díjakat számolnak.

A fogyasztás ideje szerinti árdifferenciálás:

Azt jelenti, hogy a cég ugyanarra a kínálatra más árakat állapít meg a fogyasztás idejének (évszak, hónap, hét, nap óra) függvényében. Ennek elsősorban a szolgáltatások esetében van jelentősége. Az árdifferenciálás indoka az, hogy a fogyasztás nem egyenletes, és így a kapacitáskihasználtság romlana (fizikai termékek esetében a készletezési, raktározási költségek nőnének). Csoportjai:

1) szezonális árdifferenciálás – olyan termékek és szolgáltatások esetén, amelyek fogyasztása, felhasználása jellemzően szezonális. Főszézonra az ár magasabb, szezonon kívüli időszakban alacsonyabb árakat állapítanak meg. (Pl. mezőgazdasági termékek, fűtőanyagok, üdülés.)

2) a hét napjai szerinti árdifferenciálás – nagyon sok termék és szolgáltatás fogyasztásában nagy a különbség a munkanapok és a hétvége között (szállodaipar, tömegközlekedés, telefon stb.). A kapacitások jobb kihasználása végett a kevésbé igénybe vett na-

pokra a kínáló kedvezőbb árakat állapít meg.

3) egy-egy napon belüli árdifferenciálás. A fogyasztás egy-egy napon is – a napszakoktól függően – jelentősen eltérhet. Így például az áram vagy a telefon éjszakai használata kedvezőbb tarifát élvez.

4) egy-egy esemény időszakában való árdifferenciálás. Bizonyos események (ünnepek, rendezvények) időszakában ugrásszerűen megnőhet a kereslet. Erre a kínálók, az ajánlók az árak emelésével reagálhatnak (szilveszter, napfogyatkozás, rendkívüli sportesemények).

A fogyasztás intenzitása szerinti árdifferenciálás

– egyes szolgáltatók különárat állapítanak meg azon ügyfelek számára, akik gyakran veszik igénybe a szolgáltatást. Az eltérő árak megjelenési formája például a bérlet (színház, uszoda, tenispálya) vagy a tömegközlekedésben a napijegy, heti vagy havi bérlet.

A megrendelés ideje szerinti árdifferenciálás

A vevő jellemzői szerinti árdifferenciálás – az eltérő csoportú fogyasztók más-más árat fizetnek ugyanazért a termékért vagy szolgáltatásért. Sokszor az áreltérések a társadalom szociális gondoskodását juttatják kifejezésre – nyugdíjasok, diákok, katonák stb. számára megállapított eltérő árak – máskor vállalati politikai megfontolásból születnek. A biztosítás díja sokszor a kortól és az egészségi állapottól is függ (Romániában 2003. január 1-jétől a nyugdíjas személyek mentesülnek az egészségbiztosítási járulék fizetése alól).

A földrajzi távolságok és az árképzés összefüggései

Számos olyan árut találunk elsősorban a termelési eszközök között, de esetenként a fogyasztási cikkek között is, amelyek szállítási igénye az előállítási költségekhez viszonyítva magas.

A földrajzi árképzésnek a következő módoszatai ismertek:

– az eladó az árát úgy számítja ki, hogy azok nem foglalják magukban a szállítási költségeket – ez esetben az áru elszállítása a vevő felelősségére, költségére és kockázatára történik.

– egységes árak, amelyek magukban foglalják a leszállítási költségeket, függetlenül attól, hogy a vevők földrajzilag hol találhatóak az adott piacon belül.

– zónaár – az eladó piacát jól körülhatárolt zónákra osztja, és minden zónára egy-egy árat állapít meg. Ez az ár magában foglalja a szállítási költséget az adott zónán belüli vevőig.

– bázispont-árazás esetén a gyártó az árakat úgy kalkulálja, hogy abban egy bizonyos helyig (bázispont) történő szállítás benne van. A vevők ezt a bázispontra kialakított árat plusz a bázisponttól érvényes szállítási költségeket fizetik meg.

Ártárgyalás

– Egy eladó és vevő közötti alkufolyamat az ártárgyalásra való felkészüléssel kezdődik – az eladónak tisztában kell lennie azzal, hogy:

1) mit szeretne elérni, és miért ?

2) mit szeretne a vevő elérni, és miért ?

Az ártárgyalás további összetevői:

– vállalaton belüli (belső információk) és kívüli (külső) információgyűjtés;

– az eladó ismerje a saját tárgyalási pozícióját befolyásoló érdekeket, a mozgásterét korlátozó határokat, ismernie kell a piaci helyzetet, a versenytársak kínálatát, azok feltételeit;

– információt kell gyűjtenie a tárgyalópartnerről is, meg kell becsülnie, hogy a partner mit szeretne elérni, mik az érdekei, korlátai, érvei.

A tárgyalás tudomány és a cselekvés művészet egyszerre. A tudományos oldalát a felkészülés, az információk rendelkezésre állása biztosítja, a művészi oldalát a tárgyaló felek képességei, stí-

lusa, hozzáállása jelenti.

Minden személyes tárgyalás szakaszokra osztható.

1) a nyitás: megismerkedés, a felek meghatározzák a tárgyalási témát, a tárgyalás tervét, a megbeszélés napirendjét, a tárgyalás ütemét, sebességét. A kezdeti szakasznak a megegyezés jegyében kell formálódnia – fontos kérdés, hogy ki irányítja a tárgyalást.

2) a felderítés szakasza

3) az ajánlattétel szakasza

4) az alku szakasza – dönteni kell arról, hogy az ajánlatot elfogadjuk-e, illetve új ajánlatot kérjünk, vagy ellenajánlatot tegyünk.

A tárgyalás célja a felek elégedett távozása.

Felhasznált irodalom:

Reketye Gábor: *Az ár a marketingben*

A saját váltó

M Á R T O N A L B E R T

A jelenlegi román gazdaságban többféle fizetési formát használnak a jogi és természetes személyek. A fizetési formák közül megemlíthetjük a fizetési megbízatást, csekket, váltót és a saját váltót. Ezek közül szeretném bemutatni mint legérdekesebbet a saját váltót.

A saját váltó működését az 1934-ben megalkotott, a váltóról és a saját váltóról szóló 58-as törvény szabályozza. E törvényt kiegészíti az 1993-ban kiadott 11-es kormányrendelet. Az 58-as törvény nem más, mint egy szintézis, amely magában foglalja a román Ókirályságban érvényesülő kereskedelmi törvénykönyv előírásait, az Erdélyben érvényesülő magyar jogszabályokat, valamint a Bukovinában használt osztrák jogszabályokat. Voltaképpen ez a törvény másolata a váltóról szóló 1993-as olasz törvénynek, amely az 1930-ban elfogadott genfi váltójogi egyezményekre épül.

A saját váltóról és a váltóról szóló 58-as törvény azonban a saját váltónak csak 4 cikkelyt szentel, és jogtechnikai megoldásként a törvényben megjelenő nem ellentétes tartalmú többi cikkelyre hivatkozik. A Román Nemzeti Bank 1994-es meghatározása szerint a saját váltó hiteleszköz, rendeletre szóló értékpapír, amelyben egy később esedékes fizetés testesül meg, fizetési ígérvény vagy fizetési felszólítás, szigorú váltójogi szabályoknak megfelelő formában kiállított okirat, hiteleszköz, amely kibocsátása alkalmával kapcsolatot teremt két személy között: a kibocsátó és a kedvezményezett között. E fizetési eszköz az adós bocsátja ki, aki kötelezi magát, hogy kifizet egy adott pénzüsszeget határidőn belül egy kedvezményezettnek nevezett személynek, aki betölti a hitelező szerepét.

Tehát a saját váltó kibocsátása két személyt igényel:

– jogi vagy természetes személyt, adós szerepében, aki kibocsátja a saját váltót;

– jogi vagy természetes személyt, hitelező szerepében, aki bevételezi a saját váltóban szereplő összeget.

Saját váltót elfogadó személy előtt a következő lehetőségek állnak:

– látra szóló váltó esetén bemutatja láttamozás végett a kibocsátónak;

– bemutatja a bankban;

– fizetési eszközként használja fel (forgatja);

– leszámítolja, ez esetben a leszámítolási illeték fejében határidő előtt az összeg birtokába jut.

A fent nevezett, szakirodalom által leírt lehetőségekhez kapcsolódik az eredeti romániai megoldás: a saját váltó bemutatása a bíróságon és ennek bírósági úton való érvényesítése.

Az 58-as törvény értelmében tehát a saját váltó szigorú váltójogi szabályoknak megfelelően kiállított okirat. A formai előírásokat a váltókellékek foglalják össze, amelyek közül bármelyik is hiányzik, a jogszabály az okiratot nem tekinti váltónak. Ezek a kellékek:

– a váltó megnevezés az okirat szövegében, román nyelven;

– határozott pénzüsszeg megjelölése;

– a címzett neve;

– az esedékesség megjelölése, ha hiányzik, a váltó bemutatásakor esedékes;

– a fizetési hely feltüntetése, ha hiányzik, a kibocsátás helye;

– a kedvezményezett neve;

– a kibocsátó vagy kiállító aláírása.

A fedezet nélkül kibocsátott saját váltó miatt büntetőjogilag felelősségre vonhatják a kibocsátót. Ugyancsak büntetendő a váltóhamisítás, amelynek az egyik romániai legelterjedtebb formája a szívességi saját váltó, vagyis a kibocsátónak a címmel szemben nincs tartozása, ez utóbbi mégis elfogadja a váltót. Általában a privatizáció előtt álló állami vállalatok vezetői gyakorolják „baráti” magáncégek javára.

Emlékeim Korparich Edéről

I M R E H E R N Ó

1940. augusztus 30-án az akkori román kormány kérésére összeült német–olasz döntőbírószak határozata Erdélyt két részre osztotta. Az északi rész magyar, a déli rész román felszterületté vált.

A határozat, noha mind a két fél károsultnak érezte magát, őket a német parancsuralommal szemben hálára kötelezte.

1941 nyarán a marosvásárhelyi szövetkezeti központ igazgatóságának néhány tagja és vezető tisztviselője székelyföldre útra indult, hogy a kialakult helyzetet felmérje. A szabadon maradt helyek egyikén elkísérhettem a küldöttséget. Szokásomhoz híven jegyzetet készítettem. Visszatérésünk után azt Jánky Endre vezérigazgatónak kölcsönadtam. Ekkor kaptam azt az üzenetet, hogy ha a szövetkezeti pályát választom, az elnök úr abban támogat, hogy a budapesti egyetem jogi karára kerülhessek, képeztésem után esetleg további tanulmányokat is folytathatok. Nem a pesti egyetem csábított. Orvosi pályára készültem volna, de egy állatorvosi sebészi beavatkozás láttán eszméletemet vesztem, és a kezemben tartott műszeres tálat magamra borítottam. Ebből arra következtettem, hogy nem vagyok orvosi pályára való. Az ajánlatot megfontoltam, és 1941. szeptember idusán én is a budapesti Egyetemi Templom ajtaja előtt tolongtam, hogy a Veni Sancte Spiritus évnyitó ünnepségre bejuthassak. Felvételemet az elnök úrnak köszönhettem. A bejárat előtt tapasztalhattam, hogy tolakodásból és könyöklésből „éretlennek” bizonyultam, ám tanulmányaimat megkezdhettem.

Apám halála miatt hazatértem.

Tanulmányaim folytatásához anyagi fedezetre volt szükségem. Rokonaimra nem szerettem volna támaszkodni. Állást kerestem. Amikor szándékom kiderült, Jánky Endre vezérigazgatótól azt az ajánlatot kaptam, hogy szerény javadalmazással a budapesti képviseleti irodához alkalmaznának, az ottani jogtanácsos mellé „famulusnak”. Biztos voltam abban, hogy e mögött a kezdeményezés mögött az elnök úr szándékát tudhatom.

Az építkező Korparich Ede

Az Erdély-részi Hangya központ budapesti képviseleti irodájának működéséből tapasztalhattam, hogy a szövetkezeti intézmény élén valóban Korparich Ede állt.

Bár az esetleges fegyveres konfliktusra a honvédség fel-

készítése nagyon költséges volt, a lakosság igényeinek jobb kielégítésére a kormányzat hathatós támogatást juttatott. Kiépültek az egyes vidékek áruraktárai, de kiépült a központosított áruellátási hálózata is, s ez elsősorban azt jelentette, hogy kapcsolatot sikerült teremteni számos fontos ipari létesítménnyel, az áruszükséglet jutányosabb beszerzése céljából. Ezt a munkát nyilván nem az elnök látta el, ám az ő érdeme az, hogy nagy gonddal válogatta meg munkatársait, akik ebben a gazdasági építkezésben kiválóknak bizonyultak. Az új áruraktárak megépítése ugyancsak állami támogatással történt, s ez azt a célt szolgálta, hogy a fogyasztási szövetkezetek könnyebben és jutányosabban szerezhessék be a falusi lakosság áruszükségletét. Az utak folyamatos javítása ugyancsak a falusi lakosság ellátásán könnyített.

A megyesfalvi volt szeszgyár megvásárolt telkén olyan termelő üzem létesült – állami támogatással –, ahol egyrészt könnyen előállítható ipari termékek gyártása indult meg, másrészt az erdei gyümölcsfajták feldolgozása is szakszerűen történt. Az erdei gyümölcs begyűjtésével egyébként a falusi lakosság legszegényebb – gyűjtögető – része jutott kenyérkeresethez.

A beruházásokhoz a központ megfelelő előtanulmányokat készített és terjesztett elő. Ebben a tervező, szervező és kivitelező munkában a kezdeményezés kétségtelenül az elnöké és munkatársaié volt. Tudnivaló volt, hogy a tervezés a szövetkezeti központ munkaközösségének az együttműködéséből adódott, s ezt a közösséget az elnök úr és a vezérigazgató személyesítette meg.

Nekem az a szerep jutott, hogy a budapesti képviseleti iroda működése kapcsán az egyes előterjesztéseket kövessem, eredményükről az irodát tájékoztassam, s amikor az elnök úr Budapesten tartózkodott, ő a kezdeményezések fogadtatásáról megfelelő tájékoztatást kapjon.

Szerénysége, tájékozottsága, józan ítélőképessége döntő jelentőségű volt abban, hogy a fogyasztási szövetkezeti mozgalom hivatásának eleget tudjon tenni. Megnyerő modora a hatóságoknál maga volt az eredmény titka. Az a tény, hogy elhamarkodottan sohasem nyilatkozott, kijelentéseinek hiteelt szerzett.

Az egyetemi harmadik alapvizsga letétele után áthelyezésemet kértem Budapestről Marosvásárhelyre, központi szolgálatra, hogy közelebb juthassak Kibédén élt édesanyámhoz és apai nénémhez. Ekkor volt alkalmam betekinteni az intézet belső ügyeibe is. Fölöttébb értékesnek bizonyult az

a közvetlen, nagyon következetes munkarend, amely a központ akkori működését jellemezte.

1944. augusztus 26-ára tűzték ki az Erdély-részi Hangya Szövetkezetek marosvásárhelyi központjának esedékes közgyűlését. Aznap reggel értesültünk a román fegyverszüneti kérelemről és a bukaresti események áttekinthetlenségéről. A közgyűlésen ismertetett rideg számadatok mellett a legteljesebb bizonytalansággal kellett szembenéznünk. Alig néhány nap múlva megindult a csekély létszámú honvédség támadása a román hadsereg ellen. A magyar hatóságok a visszavonulásra kaptak parancsot, az idelepedett tisztviselők pedig igyekeztek még a hatósági kiürítés előtt holmijaikkal menekülni. Számolni kellett azzal, hogy a város rövidesen hadszíntérré változik, illetve a szovjet megszállás borzalmaival is.

Az Erdély-részi Hangya központ dolgozói három hónapra előre megkapták fizetésüket, azzal, hogy a további szolgálatra hírlapi úton kapnak értesítést. Nem egészen két hét leforgása alatt a város lakossága megcsappant. A város kiszolgáltatva érezte magát.

Korparich Ede nem menekült. Maradt. Akik a központi épületbe húzódtak, ott találtak menedéket.

A német hadsereg műszaki alakulatai felkészültek a visszavonulással járó, amúgy oktan robbantásra, megsemmisítésre. A marosvásárhelyi áruraktár hatalmas pincéjében a kiengedett borban több német katona lelte halálát. Ezek után Korparich Ede Kolozsvárra utazott, hogy a legmagasabb rangú német katonai parancsnoktól a város megkímélését kérje. Amikor a katonai parancsnok minden engedmény elől elzárkózott, az elnök úr a németek legnagyobbjaira hivatkozott, akiknek a hitelét a holnap fiataltsága előtt a robbantó német katona ássa alá. Német nyelvtudása, modora segített megmenteni a város malmait. Csak a malmokat. A hidakat nem.

A helytálló Korparich

A háborús események a város tartalékait hamar felemésztették. A szövetkezeti raktárak a megszállásnak ugyancsak áldozatául estek. Ám a szövetkezetek hivatásukat csodával határos módon igyekeztek teljesíteni. A lovas fogatok eltűntek, az állatállomány megcsappant, szállítóeszköz nem volt. A lehetetlent is megkísérelték. Ez volt az átmeneti időszak. Minthogy a román hatóság a Groza-kormány beiktatásáig nem vonulhatott be Észak-Erdély területére, a város és környéke saját szükségleteinek ellátására rendezkedett be. Kormányzati teendőit Zsák Adolf József, az ott maradt értelmiség és néhány hithű kommunista kezdeményezésére

munkához látó polgármester igyekezett ellátni. Ekkor kapta Maros megye a „Zsákország” gúnynevet.

A Groza-kormány beiktatása után a közigazgatás igyekezett helyreállni. Megindult valamelyes restauráció.

Az áruellátás akadozott, a meggyesfalvi ipartelegen termelő munka folyt, egyfajta politikai irányítás mellett. Az elnök úr kiegyensúlyozott magatartása, megértése, egyszerű példamutatása az osztályharcos emberek előtt is tekintélyt szerzett. És amikor a bizonytalanság kezdett elhárapózni, a megindult művelődést a Kemény Zsigmond Társaság vándor-előadásai is szolgálták. Az Erdély-részi Hangya központ felújított tanácsterme látta vendégül, talán annak a kifejezéséül, hogy a legnagyobb bizonytalanság idején a kultúra az egyedüli, ami az embereket képes előbbre vinni.

A szövetkezeti munkát a Magyar Népi Szövetség igyekezett hatáskörébe vonni, s ebben az időszakban komoly támogatást jelentett a megcsappant forgótöke felfrissítésére a Magyar Népi Szövetség révén két ízben is 300-300 millió lejes hitel kieszközlése. A gyors iramú infláción sem ez, sem pedig a később – ugyancsak Népi Szövetség támogatásával szerzett – hárommilliárd lejes hitel sem tudott segíteni. Főként azért nem, mert az önállóságához ragaszkodott gazdasáradalom nagyobb távlatban nem számíthatott osztályharcos támogatásra. Megindult a mezőgazdasági lakosság önállóságának a felszámolása. Ez a parancsuralom legfőbb céljainak egyike volt.

Marosvásárhely és környéke egyszerre találta magát szembe nagyon is lényeges feladatokkal. Megkezdődött az Orvosi Egyetem áttelepítése. Megkezdte előadásait a Székely Színház. Ki kellett építeni az egészségellátás szervezeteit, és helyet kellett teremteni az egyetemi ifjúságnak, a tanszemélyzetnek. Megannyi olyan feladat, amelyet Korparich Ede magára nézve is kötelezőnek tekintett. Észrevétlenül lett közéleti emberré.

Az elhárított Korparich

Időközben újjáalakult a Szövetkezetek Nemzeti Intézete – az INCOOP –, amelynek nyilvánvaló célja volt a már kialakult, létező struktúrák átvétele és egységes nemzetivé alakítása.

Ez a kezdeményezés már nem volt azonos a rotchdale-i takácsokéval, a dán Grundtwig püspök népfőiskolás kezdeményezésével, a Károlyi Sándor-félével, a Balázs Ferenc-féle szövetkezetekkel. Ez az idő Korparich Edére – ha nem is az ellenállás, de – az ellenkezés szerepét róta, és ennek a szerepnek a teljesítését ő az azzal járó minden következménnyel együtt vállalta.

Az önkéntességen alapuló, az „egy tag – egy szavazat” elvére épült szövetkezeti mozgalomhoz az INCOOP-os szövetkezeti hivatalnak a nevének kívül semmi köze nem volt. Ezért hátrították el a még működő Erdély-részi Hangya szövetkezetek központjának éléről, nem utolsósorban az osztályharcba belemerült Magyar Népi Szövetség kezdeményezésére Korparich Edét, s állították helyére a temesvári eredetű Ambrus Pétert. Az utód igyekezett azonnal az örökségbe lépni. Első intézkedései közé tartozott, hogy a tanácssteremből dr. Drexler Béla egykori nagyenyedi elnöknek és édesapámnak az arcképét száműzte. Az elnök úr magához kéretett, és szükségesnek tartotta a hírt velem elsőként közölni, majd hozzáfűzte: „Tudom, mennyire tisztelte az édesapját, és mennyire ragaszkodott hozzá. De gondolja meg, később milyen rosszul esne, ha képét olyanoknak a képe mellett látná, akiknek a társaságát nem kívánná látni.” Egész életemre kiható volt vigasztalása.

A félreállított Korparich Ede a Tisztviselőtelepen bérelt magának lakást. Több ízben is meglátogattam. Helyettesítését nem csak természetesnek, magára nézve kifejezetten üdvösnek ítélte. Ahhoz, ami következni készült, nem kívánta a nevét adni. Az INCOOP rövidesen az épület földszinti részének majd a felét vette át, és a tisztviselők kisebbik részét. Ez már nem az Erdély-részi Hangya központ volt. Legkivált a szelleme nem.

A visszavonult elnök a világ eseményeit a külföldi rádiók adásából követte, és ebben nyelvtudása fölöttébb segítette. Akkor már kezdett kiszivárogni, hogy egy Ziliácus nevű brit újságíró több erdélyi magyar közéleti férfit keresett föl, és a magyarság ügyei felől érdeklődött. Többen is azt fejtették ki, hogy a Magyar Népi Szövetség nem szerzett demokratikus úton felhatalmazást a magyarság életbevágó ügyeinek kezelésére; nem kérdezték meg a történelmi egyházak, a társadalmi intézmények, a gazdasági alakulatok illetékeseit, ezért nem is lehetnek tájékozottak, képtelenné váltak a sorskérdések helyes képviselésére. Bár a megkérdezettek személyes véleményüket fejtették ki, állásfoglalásuk összeküvés vádjává kovácsolódott. Bár az akkori értesülesem szerint a legóvatosabbnak bizonyult Áron püspök úr azt fejtette ki, hogy véleményét a Szentszékkal közli, az összeesküvés vádját ő sem kerülhette el.

Az eltüntetett, majd előkerült Korparich Ede

A városban elterjedt a hír, hogy Korparich Ede tisztviselőtelepi lakásán házkutatás volt, s ezt követően elhurcolták. Vol-

tak olyan hírek is, amelyek szerint lakásának padlásán aranyérmeket találtak volna, azonban nem sikerült kideríteni, hogy ki rejtette el, minthogy a régi tulajdonost nem sikerült felkutatni. Éveken át tartott hallgatás követte elhurcolását.

Tudom, hogy szabadulása után a Temesvárott élt Andor bátyjánál húzódott meg. Amikor végre eljuthatott Marosvásárhelyre, felkereshettem. Zokszót nem hallottam tőle. Elmondta, hogy a hadbírószági tárgyaláson Áron püspök úr ellen kellett volna tanúskodnia, és erre elő is készítették. A tanácselnök következetesen ugyanazt a kijelentést hajszolta tőle. Tizenhétszer ajult el. Mindannyiszor felmosták. Önkívületben volt, amikor az elnök olyan kijelentést vett jegyzőkönyvbe, amilyent neki kellett volna a tárgyaláson mondania. Megtudta, hogy a püspök úr a történetek után fordult a tárgyalást vezető elnökhöz, mondván: „Ha az elnök úr ezt tanúvallomásnak tekinti, nem tudhatom, mit jelenthet az, amit itt bíraskodásnak mondanak.” Azt is elmondta, hogy a kapott közlés szerint halálra ítélték, és a kivégzésre felkészítették. Amikor a fegyverdörrenést hallotta, de érzékszervei még nem mondták fel a szolgálatot, az volt az érzése, hogy nem hall ugyan semmit, de tapintása működik. Utólag derült ki, hogy a pisztolyt csak halántékához szorították, és úgy sütötték el, s ezzel bal fülére teljesen megsüketítették, de életben maradt.

Kiszabadulása után bátyjánál tartózkodott, s minthogy teljes vagyonek Kobzásra ítélték, egyetlen elérhető módzat maradt számára, a kivándorlás. Kilátása nyílt ugyanis arra, hogy tengerészti nyugdíját Németországban folyósítják. Megkért, kísérjem el a katolikus temetőbe, mert meg akar emlékezni Lukács Piroskáról, az egykori főkönyvelőről, aki a bizalmas értesüléseivel példásan sáfárkodott. Ketten másztuk meg a katolikus temető emelkedőjét, hogy kegyeletét leróhassa.

„Ede bácsi”

Számomra minden idők legemlékezetesebb nagy elnöke volt ő. Kivándorlása után értesített arról, hogy sikerült egy szociális otthonban elhelyezkednie. Megörvendtem. Válaszomra újabb levél érkezett. Ebben arra kért – hatalmazott fel, hogy a továbbiakban Ede bácsinak szólítsam. Huszonnyolc év volt kettőnk kora között a különbség. Engedelmeskedtem óhajának.

Aztán megkaptam gyászjelentőjét. Emlékétől ma sem tudnék megválni.

Tízéves a Szatmár megyei Vállalkozók Fóruma Egyesület

P É C S I F E R E N C

Romániában igen későn jelentek meg a kis- és középvállalkozások fejlesztési koncepciójának elemei. Így 1999-ben jelent meg a 133-as számú törvény, amely keretet biztosított volna egy ilyen koncepció alkalmazásához, de megjelenése után több alkalommal a kormány felfüggesztette a törvény egyes rendelkezéseit, és annak ellenére, hogy a jogszabály még ma is érvényben van, nem alkalmazzák annak több szakaszát.

Ma sem létezik Romániában a vállalkozásfejlesztési központok hálózata, amely egy gazdaságfejlesztési intézményrendszer kellene, hogy képezzen, hozzájárulva a helyi gazdaság fejlesztéséhez, a növekedésképes, új vállalkozások létrehozásával és a működő vállalkozások továbbfejlődésének ösztönzésével. A jövő gazdasági szerkezete, az ország versenyképessége és – ha nem is közvetlenül – a társadalmi átalakulás iránya függ többek között attól, hogy mi történik a kis- és középvállalati szektorban.

1992 decemberében született meg a gondolat, hogy a piacgazdaságba való átmenet szükségessé teszi a vállalkozók érdekvédelmének megszervezését. E kezdeményezésből kiindulva 1993. február 16-án, a Szatmárnémeti Törvényszék 12. számú határozata alapján megkezdte működését a Vállalkozók Fóruma Egyesület mint nonprofit, román jogi személy.

Tevékenysége elején az egyesület azt a célt tűzte maga elé, hogy segítse a kis- és középvállalatokat abban, hogy exportorientált tevékenységet folytassanak, figyelembe véve azt a tényt, hogy 1990 után a román belső piac fokozatosan szűkült, és a kis- és középvállalatok fennmaradása szempontjából létfontosságú a külső piacok megszervezése.

Amint az alábbi időrendi bemutatóból is kitűnik, az első években a piackutató és marketingjellegű tevékenységek voltak túlsúlyban.

Később az egyesület évről évre bővítette tevékenységi körét, figyelembe véve a vállalkozók és a külföldi partnerek igényét. Így, foglalkoztunk privatizációs tanácsadással, Phare-pályázatok összeállításával, a határ menti együttműködés fejlesztésével stb.

Mivel 10 éves tevékenységünk igen sokoldalú volt, és az évek folyamán újabb és újabb területek felé tolódott el, úgy vélem, hogy az alábbi időrendi, tömör bemutató tudja leginkább érzékeltetni egyesületünk fejlődését.

1993

- meghívtuk Szatmárnémetibe Anthony Chipps angol üzletembert, aki nagyon sikeres üzleteket bonyolít le ma is Romániában;
- a Vállalkozók Fóruma Egyesület önálló standdal részt vett a nyíregyházi III. Kelet–Nyugat Nemzetközi Kiállításon;
- meghívtuk Szatmárnémetibe és találkoztak az egyesület tagjaival dr. Harald Fiegl úr, a bukaresti osztrák nagykövetség kereskedelmi tanácsosa, Soren Kelstrup úr, Dánia romániai kereskedelmi tanácsosa és Gregorz Miczkiewicz úr, Lengyelország romániai kereskedelmi tanácsosa;
- az egyesület tagjai részt vettek a budapesti EAST-WEST MEETING nemzetközi üzletember-találkozón;
- egyesületünk szervezésében két 24 fős csoport részt vett Budapesten egy vállalkozói tanfolyamon;
- egyesületünk meghívást kapott és részt vett a lengyelországi Sanokban rendezett Kárpátok Eurorégió találkozóán;
- részt vettünk a nyíregyházi PRIMOM Alapítvány által szervezett TREND '94 nemzetközi üzletember-találkozóán;
- a megyei tanács és a Vállalkozók Fóruma közös delegációja látogatást tett Ausztriában az Alsó-ausztriai Kereskedelmi Kamara meghívására; a delegációt fogadta Alsó-Ausztria gazdasági minisztere is.

1994

- 15 Szatmár megyei cég részt vett a II. Kelet–Nyugat Nemzetközi Befektetői Találkozóán, Budapesten;
- 24 cég képviselői részvételével üzletember-találkozót szerveztünk Bécsben, az Osztrák Kereskedelmi Kamara együttműködésével;
- egyesületünk megnyert egy Phare-pályázatot 4200 ECU értékben, amelyet irodatechnika vásárlására fordítottunk;
- a Vállalkozók Fóruma Egyesület kezdeményezte, hogy Szatmárnémetiben egy vállalkozásélénkítő központ alakuljon, amelynek fő célja, hogy bekapcsolja Szatmár megye kis- és középvállalkozásait az Európai Unió különböző vállalkozásélénkítő programjaiba (tanácsadás, menedzserképzés, hiteldokumentációk összeállítása, üzleti tervek kidolgozása, a helyi önkormányzatok gazdasági programjainak kidolgozásában való részvétel stb.); a vállalkozásélénkítő központ megalakítása érdekében a Vállalkozók Fóruma megnyerte az ENSZ bukaresti székhelyű, kis- és középvállalkozásokat fejlesztő központjának anyagi támogatását, amely 18 000 USD értékben szállította a szatmárnémeti központ számára a teljes felszerelést (számítógépek, írógépek, telefonkészü-

lékek, fax, személygépkocsi). A vállalkozásélénkítő központ 1995 elején kezdte tevékenységét, és ma is a közigazgatási palota ötödik emeletén működik.

1995

– újabb üzletember-találkozóra került sor Bécsben, amely nagy érdeklődésnek örvendett az osztrák üzletemberek részéről;

– a nyíregyházi PRIMOM Alapítvánnyal együttműködve megszerveztük az első BUSINESS FORUM elnevezésű regionális üzletember-találkozót; a találkozó megszervezésébe bekapcsolódott a Szatmárnémeti Kis- és Középvállalkozásokat Fejlesztő Központ is; a találkozón száznál több résztvevő volt, 37 romániai cég Szatmár, Bihar és Kolozs megyéből, és 25 magyarországi cég képviseltette magát.

1996

– megrendeztük a BUSINESS FORUM '96 regionális üzletember-találkozót, amelyen 146 cég képviseltette magát Ausztriából, Jugoszláviából, Magyarországról, Németországból, Szlovákiából, Ukrajnából és Romániából;

– bővítve nemzetközi kapcsolatait, a Vállalkozók Fóruma üzletember-találkozót szervezett Németországban, Bielefeld városában;

– újabb üzletember-találkozóra került sor Bécsben.

Az eddigi találkozók meggyőzték minket arról, hogy az általunk kifejtett marketingtevékenység a kis- és középvállalkozásoknak óriási segítséget jelent, megnyitja előttük a külföldi piacokat, felkészíti őket arra, hogyan építsék tovább üzleti kapcsolataikat.

1997

– harmadik alkalommal rendeztük meg a BUSINESS FORUM regionális üzletember-találkozót, amely immár hagyományossá vált Szatmárnémetiben;

– újabb üzletember-találkozóra került sor Németországban, ez alkalommal Krefeld városában;

– az eddigi legsikeresebb találkozóorozatot szerveztük meg Svájcban, Zürichben és Baselben. A svájci útnak az a különlegessége, hogy először jutott el Svájcba egy kis- és középvállalatokat tömörítő romániai küldöttség, egy egyesület szervezésében; Svájcban nagyon komoly tárgyalásokat folytattunk két olyan intézménnyel is, amelyek arra hivatottak, hogy elősegítsék a román–svájci kereskedelmi kapcsolatokat, illetve svájci befektetők romániai beruházásait;

– az év második felében az egyesület új szolgáltatást fejlesztett ki a külföldi befektetők számára, figyelembe véve azt a tényt, hogy az 1996 novemberében hatalomra jutó kormány-

koalíció felgyorsítani óhajtja Romániában a privatizációs folyamatot; a szolgáltatás keretében folytonos tájékoztatást nyújtottunk az érdekeltektől a privatizációs tenderkiírásokról, a tender megnyerése esetén megszerveztük az adás-vételi szerződés megkötésének minden mozzanatát, jogi tanácsadást nyújtva a külföldi befektetőknek.

1998

– megrendeztük március 27-én a BUSINESS FORUM '98 regionális üzletember-találkozót, amelyen ez alkalommal részt vettek a svájci OSEC kereskedelmi kapcsolatokat támogató szervezet képviselői is;

– május első felében Olaszország több városában rendeztünk találkozót a romániai és olasz üzletemberek között, együttműködési szerződést írtunk alá a Centro Estero Camere Commercio Lombarde milánói székhelyű szervezettel, amely az észak-olaszországi kereskedelmi kamarákat tömörítő szervezet;

– október 26-án konferenciát szerveztünk a CEFTA egyezmény által kínált gazdasági együttműködési lehetőségekről, amelyre meghívást kaptak a CEFTA-tag országok kereskedelmi tanácsosai, vámszakértők, valamint külföldi együttműködésben érdekelt vállalkozók, szakmai szervezetek, vállalkozásfejlesztési központok stb.;

– tanácsadást nyújtottunk Szatmár megye önkormányzatai számára (Nagykároly, Batiz, Börvely, Szatmár Megyei Önkormányzatok Egyesülete) Phare-pályázatok összeállításában (Credo, Ecos-Ouverture), figyelembe véve Szatmár megye földrajzi fekvését – Magyarország és Ukrajna szomszédságában –, amely lehetővé teszi a határmenti regionális együttműködést;

– folytattuk a privatizációs tanácsadást külföldi befektetők számára.

1999

– március 26-án került sor a BUSINESS FORUM '99 regionális, nemzetközi üzletember-találkozóra, amelyen több mint 120 cég képviseltette magát Bulgáriából, Csehországból, Magyarországról, Szlovákiából, Ukrajnából és Romániából;

– április 23-án megbeszélésre került sor a Szatmár megyei vállalkozók és dr. Vasile Pop, a bukaresti EximBank főtitkára között, az exportfinanszírozási lehetőségekről;

– elkezdtük egy térségfejlesztési koncepció kidolgozását Szatmár megye, valamint a határ menti régió számára;

– június 18-án konferenciát szerveztünk Románia északnyugati régiójának privatizációs lehetőségeiről, a térségbeli

befektetések mértékének növelési esélyeiről. Előadásokat tartottak az Állami Tulajdonalap (ÁTA) elnökének tanácsadója, az Országos Fejlesztési Ügynökség igazgatója, Magyarország, Németország és Ausztria kereskedelmi kirendeltségeinek vezetői, valamint külföldi befektető cégek (ECONOMIX RT., CORVINUS RT. stb.) igazgatói. A meghívottak között szerepeltek Románia északnyugati régiójának területi ÁTA-igazgatói, a privatizálandó cégek igazgatói, valamint potenciális kül- és belföldi befektetők;

– szeptember 25-én a regionális kapcsolatokban rejlő lehetőségeket bemutató tréningre került sor, amelynek keretében a régió településeinek polgármesterei, a térség- és regionális fejlesztés területén tevékenykedő intézmények és szervezetek képviselői, két magyarországi EU-szakértő – RÓKA László és KÉZY Béla – előadásában, ezen a területen végzett sikeres munkához szükséges, fontos információkhoz juthattak. Ugyanakkor bemutatták a hamarosan beinduló SAPARD és ISPA vidék- és infrastruktúra fejlesztési programok pályázatainak elkészítési módszertanát.

– 1999. július 19. – Szemináriumot tartottunk az ISO 9001 minőségbiztosítási rendszer bevezetéséről. Dr. Kerekes László, a kolozsvári Műszaki Egyetem professzora tartott előadást a minőségbiztosítási rendszerek bevezetésének az előnyeiről. Egyre inkább követelménnyé válik a külföldi szállítások esetében és különösképpen a közbeszerzéssel kapcsolatosaknál az ISO 9001-es minőségbiztosítási rendszer meglétét igazoló tanúsítvány.

– vállaltuk Szabolcs-Szatmár-Bereg és Szatmár megye határ menti régiójának közös területfejlesztési tanulmányának elkészítését. A tanulmány a fontosabb területek (mezőgazdaság, ipar, infrastruktúra, turizmus, humán erőforrások, szolgáltatások, kis- és középvállalkozások) fejlesztési koncepcióját, a közös problémák megoldásának és az együttműködésnek a lehetőségeit tartalmazza. A határ mindkét oldalán bevont ágazati szakértők által elkészített értékelések lehetőséget nyújtanak a megfogalmazott fejlesztési irányok és konkrét elképzelések alapján jövőbeni pályázatok kidolgozására és finanszírozási források hozzáférésehez.

– tanácsadást szerveztünk a megye vállalkozói számára az európai uniós programok pályázati anyagának az elkészítésében. A Román Regionális Fejlesztési Hivatal által meghirdetett pályázati kiírás során az ipari szerkezetváltást elősegítő támogatásban 4 Szatmár megyei vállalkozás részesült. A négy jóváhagyott pályázatból kettőt a Tanácsadó Központ, egyet a Vállalkozók Fóruma Egyesület készített el, egyik elkészítéséhez a Vállalkozók Fóruma tanácsadást nyújtott. A SAPARD mezőgazdaság-fejlesztési program keretében a Vállalkozók Fóruma Egyesület 3 pályázati anyagot készített el.

– egy korábban megfogalmazott elképzelés és szükséglet alapján 1999. november 18-án csütörtökön délután 18 órától a Vállalkozók Fóruma Egyesület a Kis- és Középvállalkozásokat Fejlesztő Központtal együttműködésben első alkalommal rendezte meg a Vállalkozói Klubot Szatmárnémetiben. A Vállalkozói Klub meghirdetett célja a vállalkozók közötti információáramlás elősegítése, amihez egyesületünknek sikerült egy „békebeli, kávéházi hangulat”-ot biztosítani. Itt ismertették az Új Kézfogás Közalapítvány új támogatási rendszerét, valamint egyéb programokat.

– az itt elhangzott javaslat értelmében ezen a vállalkozói klubtalálkozón a fő téma a 1999/133-as törvény által a kis- és közepes vállalkozások számára nyújtott kedvezmények volt. A törvény által biztosított kedvezmények mellett bemutatták a Romániában a kis- és közepes vállalatok számára hozzáférhető finanszírozási forrásokat.

2000

– vállalkozói klubbal egybekötött éves közgyűlésen bemutattuk a Vállalkozók Fóruma Egyesület által az 1999-es év során kivitelezett rendezvényeket, valamint a 2000. év programtervezetét, amellyel kapcsolatosan a vállalkozók kifejtették észrevételeiket. A találkozó fontos mozzanata volt a Vállalkozók Fóruma Egyesület tagjainak döntéshozatala az egyesület alapszabályának módosításáról, amelynek értelmében az egyesület a Szatmárnémeti Iparos Otthon jogutódjává válna, és visszaigényelheti annak ingatlanait.

– a Vállalkozói Klub meghirdetett célja elérésének érdekében meghívtuk a szatmárnémeti területi vámhivatal parancsnokát, Ioan Victor SABAU urat, a szatmárnémeti pénzügyi igazgatóság vezetőjét, Gh. CALAIANU urat, valamint a szatmárnémeti területi FPS igazgatóját, Ioan MISCA urat. A meghívottak az 1999/133-as kis- és középvállalkozások törvényének a személyükben képviselt intézmények által gyakorolt alkalmazását ismertették.

– egyesületünk meghívást kapott a Temesvári Magyar Nőszövetség, valamint Bárányi Ferenc, az RMDSZ temesvári parlamenti képviselői irodája részéről egy helyi vállalkozásfejlesztési központ létrehozásának szükségességét bemutató előadás megtartása céljából. A Temes megyei 60 ezres magyar közösség vállalkozói szférájából megjelent mintegy 50 vállalkozó előtt bemutatták egyesületünk eddigi tevékenységét, hangsúlyozva a vállalkozásfejlesztésben, a kis- és középvállalkozók érdekképviseletében elért eredményeinket, valamint a fontosabb támogatási programokat (Phare, SAPARD, ISPA, Új Kézfogás Közalapítvány stb.). A romániai vállalkozásfejlesztési központok hálózatának bővítése és a Temes megyei magyar vállalkozók ezirányú bevonása érde-

kében a Vállalkozók Fóruma Egyesület kinyilvánította támogatási szándékát.

– 2000. március 24-én ismét szervezett találkozót tartottunk a Vállalkozók Fóruma Egyesület által működtetett Vállalkozói Klub keretében. Ez alkalommal meghívást intéztünk a Pénzügyi Hivatal Szatmárnémeti Igazgatóságához azzal a céllal, hogy szakemberei az új adórendszerrel és főleg a nyereségadóval kapcsolatosan részletes információkkal, valamint a felmerülő kérdésekre válaszokkal szolgáljanak az érdekelt vállalkozók számára. A helyi Pénzügyi Igazgatóság képviselőjében Marin Blidar osztályvezető és Rodica Grădinaru szóvivő asszony jelent meg.

– sikeres pályázatot dolgoztunk ki a szatmárnémeti PAUL IMPEX KFT. számára, amely visszatérítendő támogatást igényelt elsődleges privatizációra. Ennek nyomán 150 új munkahely létesül az elkövetkező években Szatmárnémetiben, és sikeresen fejlődik be egy ingatlan privatizációja.

– egyesületünk meghívást kapott a Krasznai Polgármesteri Hivatal és a Pro Crasna Alapítvány részéről egy pályázati lehetőségeket bemutató előadás megtartására, valamint a térség fejlődési potenciáljának felmérésére és a fejlesztés irányvonalainak meghatározására 2000. május 22-én, Kraszna, Szilágy megye, vállalkozói összejövetel alkalmából. A Szilágy megyei település egy kb. 9 ezres község 5 ezer lakosú központja, amelynek önkormányzati, vállalkozói, illetve magánszférájából megjelent mintegy 30 résztvevő előtt bemutatásra került egyesületünk eddigi tevékenysége, hangsúlyozva a vállalkozásfejlesztésben, a kis- és középvállalkozók érdekvédelmében elért eredményeinket, valamint a fontosabb támogatási programokat (Phare, SAPARD, ISPA, Új Kézfogás Közalapítvány stb.)

– 2000. május 22-én a Nagykárolyi Református Egyházmegye havi ülése szolgált alkalommal az aktuális pályázati lehetőségek bemutatására a kisebb településeken élő magyarság összetartó erejét jelentő egyházak képviselői előtt. Ennek nyomán a Nagykárolyi Református Egyházmegye 34 községében szolgáló, mintegy 22 ezer magyar reformátust képviselő lelkipásztor közvetítésével eljuttattuk a pályázatok elkészítéséhez szükséges információkat, valamint a részvétel feltételeit.

– 2000. május 24-én a nagykárolyihoz hasonló pályázati ismertetőt tartottunk a Szatmárnémeti Katolikus Püspökség által szervezett gyűlés alkalmával. A klubtalálkozók mellett folyamatosan végeztünk tanácsadási tevékenységet a régió vállalkozói és önkormányzatai számára, különös hangsúlyt fektetve az Új Kézfogás Közalapítvány által kidolgozott támogatási rendszerre.

– a nyíregyházi PRIMOM Alapítvány és a szatmárnémeti Vállalkozók

Fóruma Egyesület közös, a Phare CREDO program keretében jóváhagyott, *Szatmár megye és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye közös területfejlesztési koncepciója a határmenti együttműködésre* elnevezésű projektjében megtartott munkaműhelyek során a két határ menti megye ágazati szakemberei (mezőgazdaság, turizmus, környezetvédelem, kis- és középvállalkozások) konkrét projektjavaslatokat fogalmaztak meg, amelyek bemutatására 2000. július 14-én Szatmárnémetiben került sor.

– egyesületünk elkészítette a *Vállalkozói kézikönyv* című útmutatót, amely tartalmazza a cégalapításhoz és a cégek működéséhez szükséges időszerű információkat az adók és járulékok, a törvénykezés (vám, közbeszerzés, tenderek, ingatlanpiac), a bankok, az értékpapírpiac, a lízinglehetőségek bemutatását, finanszírozási lehetőségek és a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott támogatások, kedvezmények részletes leírását, valamint a szerzői jog és védjegy használatát. A *Vállalkozói kézikönyv* című kiadvány egy esz-köz annak érdekében, hogy a vállalkozó és leendő beruházó hozzájusson megbízható, hiteles információkhoz, amelyeket tevékenysége során felhasználhat, és hatékonyabb működést biztosít. A beruházók számára is hasznos kiadvány segítségével hozzájárulhatunk a térségbe irányuló befektetések volumenének növekedéséhez.

– egyesületünk évek óta foglalkozik befektetési lehetőségek azonosításával, külföldi befektetőknél nyújtott tanácsadással. 2000 augusztusában a SOFI (Swiss Organization for Facilitating Investments) és egy komoly befektetési szándékkal érkezett svájci vállalkozó felkérésére, konkrét leírás és ajánlat alapján egy egészen Aradig terjedő határmenti övezetről rövid tanulmányt készítettünk, ugyanott feltérképeztük a potenciális lehetőségeket, sőt helyszíni látogatásokat, valamint az érintett önkormányzatok vezetőivel személyes találkozókat szerveztünk. A munka eredménye nyomán hozott döntés alapján egyesületünk megbízatása 2001 őszén a beruházás megvalósításával ért véget.

– a Regionális Fejlesztést támogató PHARE Program szeptemberi fordulójának keretében egyesületünk ismét sikeres pályázatot készített, amelynek nyomán mintegy 50 ezer euró értékű beruházással 30 új munkahely létesült.

– elkészítettük a Phare RO 9707.01 programban létrehozott, a Helyi Önkormányzatok Modernizációs Alapjából (FMAPL) finanszírozott ADASTER (*Európai normák meghonosítása a romániai helyi önkormányzatokban* – ford.) elnevezésű pályázatot, és előkészítettük ennek lebonyolítását. A pályázat haszonélvezője a Batizi Polgármesteri Hivatal volt. A projekt részeként kétnapos

képzési program lebonyolítására került sor a Szatmár megyei önkormányzatok azon képviselői számára, akik az európai uniós előcsatlakozási forrásokból finanszírozandó fejlesztési programok (SAPARD, ISPA és Phare) megvalósításában vesznek részt. A képzésre meghívtuk mind a 60 Szatmár megyei önkormányzat egy-egy alkalmazottját/tisztségviselőjét, de jelenlétükkel megtisztelték képzésünket az Európai Bizottság romániai küldöttségének, az észak-nyugati fejlesztési ügynökség (ADR N-V) és az Országos Regionális Fejlesztési Ügynökség képviselői, valamint a nyíregyházi MEGAKOM KFT. szakértői.

– 2000. november 30-án Dr. Kerekes László, a kolozsvári CONSACT Minőségfejlesztési és Vezetési Tanácsadó Iroda Kft. ügyvezető igazgatója tartott előadást az ISO 9000 minőségbiztosítási rendszerek bevezetéséről és megszerzésének fontosságáról. Az előadás célja a hazai viszonyokra adaptált, nemzetközi tapasztalatokra épülő, a nemzetközi elvárásoknak és követelményeknek megfelelő minőségbiztosítási rendszerek gyors és hatékony kiépítésének elősegítése és az érdekeltek támogatása a nemzetközi tanúsítás megszerzésében.

2001

– a 2001-es év legfontosabb eredménye az ITDH regionális képviselőtének ellátására szóló megbízási szerződés, amely nemcsak a kis- és középvállalkozások kereskedelmi kapcsolatainak kiépítését támogatja majd, hanem jelentősen hozzájárul a külföldi beruházások Szatmár megyei megtelepedéséhez is;

– 2001-ben megjelent a Vállalkozók Fóruma Egyesület által készített *Vállalkozói kalauz* internetes változata magyar nyelven, amely nagy népszerűségnek örvend azoknak a magyarországi vállalkozásoknak a körében, amelyek romániai partnerekkel való kereskedelmi kapcsolatépítésre törekuszenek.

– vállalkozók és a helyi önkormányzatok képviselői számára az Európai Unió támogatási programjaiban (FMPL, Phare, SAPARD) való hatékonyabb részvételhez szükséges ismeretek bővítése és az esélyeik növelése céljából szerveztünk képzési tanfolyamot.

–összesen több mint 400 000 euró értékű pénzügyi támogatás megszerzéséhez szükséges pályázati dokumentáció készült Szatmár, valamint a környező megyékben (Máramaros, Szilágy, Bihar) működő magánvállalkozók számára.

– részt vettünk a Kassán megrendezett nemzetközi üzleti konferencián, romániai társszervezőként.

– együttműködési kapcsolatokat építettünk ki több romániai kereskedelmi bankkal (EximBank, Román Kereskedelmi Bank, Ţiriac Bank) a kis- és közepes vállalkozások számára kidolgozott hitelkonstrukciók népszerűsítése, illetve az ezen finanszírozási források megszerzéséhez szükséges dokumentációk összeállítása terén.

– folytatódott az Új Kézfogas Közalapítvány támogatási rendszerének és programjainak népszerűsítése, amelynek nyomán 17 700 USD összértékű támogatási kérelemhez csatolt pályázati anyag készült három megye magyar kis- és közepes vállalkozásai számára.

A Román Szociális Fejlesztési Alapnak (FRDS) a helyi infrastruktúra fejlesztésére kiírt programja keretében 67 300 USD értékű pályázat készült szegény vidéki települések közösségei számára.

2002

– nagy hangsúlyt helyeztünk az egyesület irodájában működő ITDH (Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Kht.) regionális képviselő tevékenységére, mivel vállalkozóinknak szüksége van a kereskedelmi kapcsolatok fejlesztésére, és az ITDH-hálózat részeként új lehetőségek nyílnak egyesületünk számára újabb rendezvények szervezésére.

– hatodik alkalommal rendeztük meg a BUSINESS FORUM

Az V. Ifjú Közgazdász Találkozó – Arad

C I O T L Ä U S J U D I T

A Romániai Magyar Közgazdász Társaság Ifjúsági Frakciója (RIF) és aradi helyi szervezete Horváth Levente vezetésével 2003. március 28–30-a között Aradon szervezte az V. Ifjú Közgazdász-találkozóját, melynek témája *Esélyek és kihívások az EU-s csatlakozás előtti turizmusban* volt.

A találkozót Horváth Levente, az Arad megyei RMKT elnö-

ke nyitotta meg, aki hangsúlyozta a téma fontosságát és azt, hogy miért éppen ezt a témát választotta a RIF ez évi találkozójának, a „borok országában”. Elmondta, hogy az Aradi Városi Tanács egyre nagyobb hangsúlyt fektet a turisztikai lehetőségek minél jobb kihasználására.

Iulia Dangulea turisztikai referens az Aradi Városi Tanács helyi regionális turisztikai stratégiáját és prioritásait mutatta be. A résztvevők megismerhették a városi és megyei turisztikai látványosságokat, melyek kihasználásának lehető-

ségét és megismertetését rövid távú tervbe foglalták. Bemutatta, hogy milyen eszközökkel tervezi a városi tanács a megye népszerűsítését: ismeretterjesztő plakátok, bannerek, a megye turisztikai térképének több helyen való kifüggesztése, szórólapok, kiadványok, szuvenírek által. Az előadó a résztvevők figyelmébe ajánlotta a környéken fekvő menyházai turisztikai központot, Lipát, a soborsini kastélyt. Az Arad megyei projektek közül egyik legismertebb a „Borok útja”. Az előadások után az érdeklődők városi sétán vehettek részt, melynek során közlelő is megtekinthették a város értékeit.

Maria Tătar, az ANTREC (Agenția Națională de Turism Rural, Ecologic și Cultural) Bihar megyei elnöke bemutatta a szervezet tapasztalatait a romániai falusi turizmus területén. Kezdetben a falusi gazdák nagyon bizalmatlanok voltak a falusi turizmus kérdésében. 2000-ben, amikor Bihar megyében megalakult a szervezet, csak öt család foglalkozott vendégfogadással. Ezidáig már 18 panziót jegyeztek be a falusi turisztikai hálózatba. Az ANTREC állandó díj ellenértékéért tagjainak, hálózatán keresztül, egész évben reklámoz és ügyfeleket biztosít. Ahhoz, hogy egy falusi ház turisztikai célra használhassanak, a következő feltételeknek kell eleget tenni: legyen vízforrása, egészségügyi központja, rendelkezzen polgármesteri és egészségügyi engedéllyel (hogy a tulajdonosok nem szenvednek ragályos betegségben).

Arad megyében nagyon kevés panzió/vendégfogadó ház működik és van bejegyezve az ANTREC hálózatába. Az ANTREC interneten reklámoz, és saját katalógusokat ad ki. Egy másik szolgáltatása a szervezetnek idegenvezetők képzése. Ezeknek a tanfolyamoknak a megvalósítását a Turisztikai Minisztérium támogatja, így az érdeklődők nagyon kedvezményes áron sajátíthatják el a szakismereteket. Az előadó elmondta, hogy a fejlettebb helyeken egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek a pluszszolgáltatások nyújtására, mint például a vendég aktív részvétele egy disznóvágáson, húsvétkor tojásfestésen, zarándokutakon stb.

A falusi vendégházakban való ellátás előnye, hogy sokkal kisebb költséggel jár, mint a szállodai, illetve a vendég közlelő is megismerheti a falusi életmódot, a helyi szokásokat, hagyományokat. A falusi vendégházakat „margaréták”-kal minősítik. Az előadó véleménye szerint azok a panziók, amelyek meghaladják a 3 margarétát, már nem sorolhatók a falusi turizmus csoportjába, az már üzleti turizmusnak számít. Az előadást számos kérdés követte.

Dr. Csáky Csaba, a Magyar Falusi Vendégfogadók Szövetségének elnöke *A vidéki vendégfogadás, minőség és európai versenyfeltételek* témakörben tartott na-

gyon érdekes előadást. Megjegyezte, hogy „annyit hoz egy ágy, mint egy jól tejlő tehén”. A brüsszeli szakértők megállapították, hogy az államnak hússzor olcsóbbra kerülni a falusi ember otthon maradását, mint városra telepíteni. A falusi gazdákat, vendégfogadókat nem feltétlenül pénzből támogatásban kell részesíteni. A törvényhozásra kell olyan befolyást gyakorolni, hogy segítse ezeket a tevékenységeket. A falusi turizmus országos, regionális, helyi és önkormányzati szintű támogatásának feltételei a következők: politikai akarat, minőség (ellenőrzés), adómentesség, kedvezményes hitel, képzés, tanácsadás, marketing (nyilvános katalógus), komplex falufejlesztési program, civil egyesületek létezése és működése, környezetvédelem, természeti, építészeti és kulturális örökség. Nyugat-Európában 8–12 ágy közötti befogadóképességgel nem kell engedélyt kiváltani, és egyszerűsített könyvelést lehet vezetni. Sokan csodálkoznak, hogy mitől virágzik a muskátli a nyugat-európai ablakokban. A válasz nagyon egyszerű: ingyen osztják a muskátlipalántát. Az előadó hangsúlyozta és nagyon fontosnak tartja, hogy a falusi vendégfogadók helyi termékeket kínáljanak vendégeiknek: helyi borokat, ételspecialitásokat, a szalonnát hagymával a lapítón stb. Ezenkívül elengedhetetlen a pluszszolgáltatások nyújtása, mint például lovaglási, halászati lehetőség. A falusi-tanyai vendégfogadók reklámját katalógusokban a szakosodott egyesületek, turisztikai közvetítők szolgáltatják. Az előadó elmondta, hogy a 21. század a zöldturizmus százada. A résztvevők megismerkedhettek a vendégfogadó-ajánlatok fajtáival és jellegével: szoba, önálló apartman, kulcsos ház, tanya, sátorhely, lakókocsi hely, horgásztanya, présház, szállás gyerekeknek, vadászház, vidéki panzió, vidéki szálloda, vidéki üdülő, zártkerti ingatlan. A kérdésőzönre válaszolva az előadó bemutatta a gazda-továbbképzések fontosságát és módjait.

Gábor Ede, az Erdélyi Turizmus Bt. igazgatója bemutatta az erdélyi turizmus sajátosságait és értékelését magyarországi turista szemmel. Az előadó és társai által működtetett internetes oldal gazdag és hasznos információkat nyújt az erdélyi vendégfogadókról. A honlap anyaga szinte minden erdélyi megyét lefed, bemutatva a helyi szálláslehetőségeket. Az Erdélyi Turizmus cég egy bizonyos megszabott összeg ellenértékéért reklámozza az érdekelt szálláshelyeket. Részletes információkat közöl a vendégfogadóról, a körülményekről, szolgáltatásokról, környezetről. A cég munkatársainak felmérései alapján a magyarországi turisták nagy része leginkább az erdélyi rossz utakra panaszkodik, a szálláshelyekkel nagyrészt meg van elégedve. Amint elmondta, nagyon fontos, hogy a turista tudja, hova megy, mire számítson, mert az sem gond, ha a házban nincs elektromos

áram, ha ezt tudja előre, és elfogadja ezt a feltételt. A cég a közeljövőben tervezi a lap románra és angolra fordítását is.

A szakmai előadások után a RIF választási küldöttgyűlést tartott. A 2002-ben módosított működési szabályzat alapján s így ebben az évben a hagyományos közgyűlés helyét a küldöttgyűlés vette át. A küldöttgyűlésen tíz helyi szervezet képviseltette magát. A RIF leköszönő elnökének, Ciotlăuş Pálnak a beszámolóját a következő két év stratégiai prioritásainak megbeszélése követte. A küldöttek megfogalmaz-

ták, hogy az új elnökségnek két fontos szempontot kell követnie tevékenységének tervezésében: a helyi szervezetek megerősítése és új tagok bevonása. A küldöttgyűlés a következő kétéves mandátummal Ciotlăuş Jutkát elnökként, Bendek Mártát és Király Csabát alelnökként bízta meg.

Az est fénypontja Balla Géza, a Wine Princess pince tulajdonosa által tartott bemutató volt. A borszakértő megismertette az érdeklődőkkel a borkóstolás módszereit és titkait. A borkóstolás élményét és hangulatát az aradi Magyar Szín-

Magyarország az Európai Unió kapujában

ROMÁN ERIKA

A Fialat Közgazdászok Országos Találkozóját (FIKOT) az idén Gyöngyösön tartották március 28. és 30. között a SZIE (Szent István Egyetem) Gazdálkodási és Mezőgazdasági Főiskolai Karának szervezésében.

Erre a nagyon színvonalas előadás-sorozatra kapott meghívást a Romániai Közgazdász Társaság öt fiatal résztvevője is. Mint egyik résztvevő írom le a tapasztalataimat.

Az előadók között jelen volt Csillag István gazdasági és közlekedésügyi miniszter, Kádár Béla akadémikus, a Magyar Közgazdasági Társaság elnöke, Járai Zsigmond, a Magyar Nemzeti Bank elnöke, Bod Péter Ákos tszv., a BKAE egyetemi tanára, Szanyi Tibor, a Földművelési és Vidékfejlesztési Minisztérium politikai államtitkára, Magda Sándor, a Mezőgazdasági Bizottság elnöke, Baráth Etele, a Miniszterelnöki Hivatal politikai államtitkára, Balázs Péter, a Külügyminisztérium EU-csatlakozással foglalkozó államtitkára, Fóris György állandó brüsszeli tudósító, Fodor István, az Ericsson Magyarország elnöke és még más magyarországi szakteknitályek.

A két napos előadássorozaton az uniós csatlakozás esélyeit, előnyeit és hátrányait latolgatták.

Csillag István gazdasági miniszter hangsúlyozta, hogy a csatlakozás lehetővé teszi a regionális fejlesztést, a gazdasági és kereskedelmi versenyképesség javítását a tagországok közt. Elmondta, hogy a magyar ipart 2000-től stagnálás jellemzi, a nagy beruházások nagyrészt külföldről származnak. A kormány célja az EU-hoz való felzárkózás érdekében: tartós, egyensúlyozó gazdaságpolitika folytatása, gyors ütemű, beruházás- és exportvezérelt gazdasági növekedés feltételeinek megteremtése. Fontos szempont a kis- és középvállalkozások (KKV) versenyképességének növelése. Előadása szerint ez adómérséklési politikával, piacbarát környezettel, a költségvetési hiány csökkentésével, beruhá-

zás és működőtőke-import ösztönzésével, hatékony és EU-konform kis- és középvállalkozás-támogatási rendszerrel, infrastruktúra-fejlesztéssel és liberalizációval érhető el.

Kádár Béla a csatlakozást a történelmi elmaradottság búcsúztatásának nevezte. Továbbá a helyzet javulását várja a geopolitikai stratégiai szempontból (a határon túli magyar kisebbségek logisztikai központja lehet Magyarország), és a kisországi státusból adódó hátrányok megszűnnek, nem fog létezni a „szűk gazdasági keret”, az ország alkupoziója erősödik. Hátránynak számít az, hogy a KKV-k elmaradtak, alultőkésítettek, gyenge vállalkozói képességek jellemzik, és az ország lakosságának 60%-át ilyen vállalkozások foglalkoztatják.

Lednitsky Péter kifejtette, a szakképzettség fejlesztésére irányuló tevékenységek fontosságát, ugyanakkor hangsúlyozta a befektetés ösztönzése érdekében klasszikus ügynökségi tevékenységet kellene, hogy folytasson a kormány.

Járai Zsigmond kijelentette, hogy Magyarország felkészületlen az Unió forrásainak teljes kiaknázására, főleg a szak-képzettség hiánya miatt, de ugyanakkor hivatkozott a létező korrupcióra, amely átszövi a gazdasági szektort. Hozzátette, hogy az euró bevezetése előnyös, csökkenti a külső sokkok következményeit, a gazdasági növekedés üteme pedig gyorsul. Viszont mindezt az önálló magyar monetáris politikával kell fizetni.

Bod Péter figyelmeztet, arra kell törekedni, hogy az átmeneti időszak a csatlakozás előtt minél rövidebb legyen, hogy az ország minél hamarabb gyakorolhassa befolyását a döntéshozó testületekben a saját érdekében.

A csatlakozás egyik feltétele a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) elkészítése, amelyet Dobrev Klára, a MeH NFT és EU-támogatások Hivatalának elnökhelyettese fejtett ki előadásában. Ez az alapidokumentum a költségvetési forrásokat csoportosítja át és koncentrálja a fejlesztésekre, hosszú távú erőforrás-fejlesztési programok generálását vonja maga

után. Baráth Etele kiegészítette, hogy az NFT célja az életminőség növelése. Továbbá taglalta az NFT területeit, eszközeit, illetve feltételeit.

Az EU-csatlakozás közvetlen hatásairól jogi megvilágításban Pitti Zoltán beszélt. Csatlakozás után a vállalat alapítás és tagországba történő bejelentkezés az EU egészére kiterjedő regisztrációt jelent; adóhatóságok együttműködése lesz jellemző, 2004-től megszűnik az EU-érdekeltségű vállalatok osztalékfizetése utáni adókötelezettség, konszolidált adózás lehetősége adatik meg, továbbá munkaszerződéssé válik minden olyan együttműködés valamely egyéni vállalkozás és egy EU-s vállalkozás közt, amely több mint egy évnél hosszabb.

Magda Sándor mezőgazdasági vonatkozásban tartott beszédet, és felhívta a figyelmet, hogy a magyar mezőgazdaságnak részarányt kell találnia az uniós mezőgazdasági termékek piacán a túlélés, illetve versenyképesség érdekében. A kertészetben, illetve agroturizmusban van potenciál, viszont ezek megfelelő fejlesztésére szaktanácsadási központok szükségeltetnek.

Az EU érdekelt abban, hogy Magyarország csatlakozzék – jelentette ki Kőrösi István, hiszen ez számára piacbővítést jelent (tíz év alatt ötszörösére nőtt az EU piaca a csatlakozásoknak köszönhetően), saját termelési költségeik csökkennek a beszállítások révén, illetve a profitráta a Magyarország területén működő EU-s vállalatok esetében elérheti a 7-8%-ot, miközben ha otthon működnének, ennek csak 1/3-át érhetnék el.

A rendezvényen elhangzottak után elmondható, az előadók egyhangúlag ismerték el, hogy Magyarország csatlakozása az EU-hoz távlatilag jelentős pozitív potenciált hordoz magában, viszont kérdéses, ezt ki tudja-e aknázni a magyarországi gazdaság a maga javára. Továbbá belátták azt is, hogy rövid távon az átállás veszteségekkel és terhekkel járhat. Ennek kivédésére, illetve az időbeni lerövidítés érdekében a legjobb és legbiztosabb megoldás a képzés, a szakképzettség hiányának pótlása, fejlesztése. Képzett szakemberekre van szükség a politológia, pályázatírás, menedzsment, marketing, illetve idegennyelv-tudás terén.

Szanyi Tibor és Fodor István véleménye megegyezik abban, hogy mentalitási gátak léteznek, nem támogatások céljából kell fejlesztési stratégiákat alkotni, hanem a piacból kell megélni. Ők ketten világitották meg a csatlakozást ilyen szempontból. Nagyrészt mindenki azért is látja jónak a csatlakozást, mert rengeteg pénzt lehet támogatásokra szerezni. Ugyanakkor hátrározottan kijelentették, hogy az az ország, amelyik támogatásokból akar megélni, gazdaságilag halott. Az EU-t úgy kell fel fogni, mint a világ egyik legnagyobb piacát.

Egy pár olyan problémát világitottak meg a konferencián, mely Romániát is érinteni fogja a csatlakozás előtt és után. Tanulnunk kell azoktól, akik előttünk járnak, hogy könnyebben átéssünk az átmeneti nehézségeken. Ilyen szempontból nagyon tanulságos volt számunkra a konferencia, bizonyos fokú előrelátást kölcsönzött nekünk. Reményeink szerint, hamarosan Romániában is sor kerül ilyen jellegű nyitott előadások megrendezésére széles körű hallgatóság számára.

Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban (XVIII. rész)

P Á S Z T O R C S A B A

A Hivatalos Közlöny 1. részének 2003/57–2003/249. számaiban megjelent gazdasági, pénzügyi újdonságok a következő témaköröket ölelik fel:

1. adózás, adóbevallás;
2. állóeszközök amortizációja, felértékelése;
3. munkabérszerződések, munkabérrre befizetendő összegek;
4. vám, áfa, luxusadó, pénzmosás, nyerességadó;
5. privatizáció, kedvezmények kis- és középvállalatok részére, mezőgazdasági pénzkiegyenlítések, tőzsdepiaci normák;
6. pénzügyi auditálás, könyvvizsgálás;
7. nyugdíjak, ösztöndíjak;
8. könyvviteli normák, hitelszövetkezetek működése;

9. ingatlanok és földterületek visszaigénylése, tűzoltósági kötelezettségek, fiskális kasszagéphasználat;

10. külföldi utazás, helységnevek, fogyasztóvédelem, a kereskedelmi társaságok bejegyzése.

1.1. A 39/2003.01.30-i sz. kormányrendelet (66/2003-as sz. H. K.) egységes alkalmazási utasításokat tartalmaz a helyi költségvetésbe befizetendő adókra vonatkozóan (fizetési eszközök, fizetési határidő, kedvezmények, végrehajtás stb.).

1.2. A 36/2003-os sz. kormányrendelet (68/2003-as sz. H. K.) egyeztetéseket és egységes gyakorlati alkalmazásokat tartalmaz a fiskális és pénzügyi törvénykezésben.

1.3. A 143/2003-as sz. pénzügyminisztériumi rendelet (81/2003-as sz. H. K.) azon eljárásokat sorolja fel, amelyeket a külföldi adófizetők kell, hogy betartsanak fiskális

előjük kinevezésekor a 7/2001-es sz. kormányhatározat 71 (3) cikkelye szerint.

1.4. Az 54/2003-as sz. kormányhatározat (83/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a 7/2001-es sz. kormányrendelet alkalmazására vonatkozó módszertani normákat.

1.5. A 58/2003-es sz. pénzügyminisztériumi rendelet (89/2003-as sz. H. K.) tartalmazza az egyszerűsített könyvelés alkalmazására vonatkozó módszertani normákat, amelyeket a gazdasági tevékenységi engedéllyel rendelkező természetes személyek személyi jövedelmének kiszámítására és adózására kell majd alkalmazni.

1.6. A 31/2003-as sz. kormányhatározat (92/2003-as sz. H. K.) jóváhagyja a fiskális bizonylat megszervezésére és működésére vonatkozó módszertani normákat a 75/2001-es sz. kormányhatározat szerint.

1.7. A 3/2003-as sz. sürgősségi kormányrendelet (93/2003-as sz. H. K.) kötelezővé teszi a reklámszerződéskötést azok esetében, akik reklámoznak, és kötelezővé teszi a szerződés értékének (áfa nélkül) 1-3%-ának a helyi költségvetésbe való befizetését. A 149/2003-as sz. kormányhatározat (96/2003-as sz. H. K.) a helyi költségvetésbe befizetendő hagyatéki járulékot a felére csökkenti, azzal a feltétellel, hogy a tárgyalásnak hat hónap alatt kell megtörténnie a haláleset dátumától, vagy ez a rendelet megjelenésétől számított fél év alatt.

1.8. A 348/2003-as sz. kormányhatározat (248/2002-es sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a következő fiskális adók számításának a módszertani normáit:

– a profitadó-számítás módszertani normáit a 859/2002-es sz. kormányhatározat szerint,

– az áfa alkalmazására vonatkozó módszertani normáit a 345/2002 törvény alapján.

3.1. Az 53/2003-as sz. törvény (72-es sz. H. K.) tartalmazza az új munkatörvényt, amely 2003.03.01-jétől lép hatályba (72/2003.02.05 sz. H. K.).

3.2. Az 54/2003-as sz. törvény (73/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a szakszervezetekre vonatkozó jogszabályozást.

3.3. A 42/2003-as sz. munkaügyi minisztériumi rendelet (86/2003-as sz. H. K.) jóváhagyja az ebédjegyek egységértékének 53 000 lejre való emelését az első félévben (2003).

3.4. A 64/2003-as sz. munkaügyi minisztériumi rendelet (139/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a munkaszerződések modelljét az új munkatörvény szabályai szerint. A 76/2003-as sz. munkaügyi minisztériumi rendelet (159/2003-as sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a munkaszerződés típusmodelljét.

3.5. A 247/2003-as sz. kormányhatározat (164. sz. H. K./2003.03.14-én jelent meg) kötelezővé teszi az alkalma-

zottak nyilvántartásában a regiszterek vezetését, 60 napon belül a határozat megjelenése után számítva.

4.1. A 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181-es sz. pénzügyminisztériumi vám-vezérgazgatóság (111/2003-es sz. H. K.) vámnormák megváltoztatását és új vámintézkedéseket tartalmaznak, amelyeket az európai uniós normák köteleznek.

4.2. A 5/2003-as sz. Nemzeti Bank körlevele (111/2003-as sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a 3/1997-es sz. szabályozást a valutás műveletek terén, megszüntetvén a külföldi ügyfelekre vonatkozó határidőket tartozásaik kifizetését illetően.

4.3. A 199/2003-as sz. pénzügyminisztériumi rendelet (143/2003-as sz. H. K.) kötelezi az államkincstárat, hogy betartsa a rendelet utasításait a pénzmosás elkerülése területén.

4.4. A 333/2003-as sz. pénzügyminisztériumi rendelet (202/2003-as sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a 731/2002-es sz. rendeletét a nyersanyagok és gépek importja esetén való áfa-kifizetésének az elhalasztását illetően a 345/2002-es törvény 20-as cikkelyének D. c) 1-4 pontjai szerint.

5.1. A 74/2003-as sz. kormányrendelet (78/2003-as sz. H. K.) 20%-os, a biztosításra befizetendő összeg arányában számított kedvezményben részesíti azokat a mezőgazdasági termelőket, akik biztosítják termékeiket, állataikat.

5.2. A 109/2003-as sz. kormányhatározat (88/2003-as sz. H. K.) a mezőgazdasági termelőket a mezőgazdasági munkálatokra használandó gázolaj vásárlásánál kedvezményben részesíti.

5.3. Az 49/2003-as sz. kormányrendelet (103/2003-as sz. H. K.) tartalmazza azokat a módszertani normákat, amelyeket az alapítványok és más nonprofit intézmények kell, hogy használjanak ahhoz, hogy állami pénzforráshoz jussanak.

5.4. Az 58/2003-as sz. kormányhatározat (108/2003-as sz. H. K.) jóváhagyja az 507/2002-es sz. törvény alkalmazására való módszertani normákat a természetes személyek foglalkoztatására a gazdasági tevékenységekben vonatkozóan.

5.5. A 166/2003-as sz. kormányhatározat (114/2003-as sz. H. K.) illetékkedvezményben részesülnek azon egyetemi hallgatók, 30 éves korhatárig, akik saját gazdasági tevékenységet vagy kereskedelmi társaságot létesítenek.

5.6. A 302/2003-as sz. kormányhatározat (198/2003-as sz. H. K.) az állattenyésztők a 2003-as évben a disznóhúsért 7000 lej/kg állami segílyt kapnak minden 90-110 kg-os átadott disznóért, és 4000 lej/kg állami segílyt a broiler csirkék esetén.

5.7. A 111/2003-as sz. törvény jóváhagyja a 24/2001-es sz. kormányrendeletet a mikrovállalatok adózása területén. A törvény 4 feltételt tesz kötelezővé, amelyeket az előző év december 31-én kellett teljesíteni:

- termeléssel, szolgáltatással vagy kereskedelemmel foglalkozzanak,
- az alkalmazottak száma 1-től maximum 9-ig,
- az évi jövedelmük maximum 100 000 euró,
- 100%-ban magántőkével rendelkezzenek.

5.8. Az 51/2003-as sz. kis- és középvállalatok és szövetkezetek minisztériumának rendelete (245/2003-as sz. H. K.) jóváhagyja a 2002–2005-re szóló nemzeti fejlesztési program tételeit. A 74/2003-as sz. rendelete megváltoztatja a 35/2003-as sz. rendeletét a program gyakorlati alkalmazását illetően.

6.1. A 82/2003-as sz. törvény (194/2003-as sz. H. K.) változtatja és bővíti a 64/1995-ös sz. törvényt az átszervezést és a csődeljárást illetően.

6.2. A Romániai Pénzügyi Auditálók székének a 2003-ban megjelent 20-as határozata (228/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a kezdő pénzügyi auditálók gyakornoksági időn belüli képzését és ennek a feltételeit.

7.1. Az 51/2003-as sz. kormányhatározat (98/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a felszámolt kereskedelmi egységek kötelezettségeit, az irattárának azt a részét, amely tartalmazza az alkalmazottak fizetésének okmányait, a nyugdíjalapba befizetett összegekre vonatkozó irományokat stb. az állami nyugdíjintézményhez kell átadni, jegyzőkönyv alapján.

7.2. A 218/2003-as sz. kormányhatározat (144/2003-as sz. H. K.) előírja, hogy a nyugdíjasok, a betegszabadságon, gyermeknevelési szabadságon levő személyek a 91-ik nap-tól 3,5% összegnövekedésben részesülnek 2003.03.01-jétől.

7.3. A 9/2003-as sz. sürgősségi kormányrendelet (167/2003-as sz. H. K.) megváltoztatja és bővíti a 2000-ben megjelent 19-es sz. törvényt.

8.1. A 330/2003-as sz. pénzügyminisztériumi rendelet (203/2003-as sz. H. K.) tartalmazza az alapítványok által közzendő információkat.

9.1. A 12/2003-as sz. sürgősségi kormányrendelet (167/2003-as sz. H. K.) szerint 2003-ra a külterületekre nem kell adót fizetni.

10.1. A 195/2002-es sz. sürgősségi kormányrendelet (958/2002-es sz. H. K.) tartalmazza közúti forgalomban alkalmazandó új jogszabályozást, amelyet 2003.02.01-jétől kell betartani. A 85/2003-as sz. kormányhatározat (58/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a közúti forgalomban alkalmazandó új jogszabályozás módszertani alkalmazási normáit.

10.2. Az 5/2003-as sz. sürgősségi kormányrendelet (119/2003-as sz. H. K.) meghatározza a fűtési kedvezményeket, amelyekben a lakosság részesül. A 217/2003-as sz. kormányhatározat (144/2003-as sz. H. K.) tartalmazza a sürgősségi rendelet alkalmazására vonatkozó módszertani normáit.

10.3. A 185, valamint a 186/2003-as sz. kormányhatározatok (133-as sz. H. K.) tartalmazzák a tévékészülékekre és a rádióra befizetendő havi járulékok összegét, amelyeket a villamosenergia-számlák tartalmazznak 2003.02.01-jétől.

Hírek

n V. Civil Fórum 2003 – Gazdasági szekció

Az oktatás szerepe

az erdélyi magyarság gazdasági építkezésében

Az Erdélyi Magyar Civil Szervezetekért Alapítvány május 2–3. között szervezi a már hagyományossá vált civil szervezetek konferenciáját V. Civil Fórum 2003 – Együttműködés, érdekvédelem és szakmaiság a civil szférában címmel. A fórumon a gazdasági szekcióért a Romániai Magyar Közgazdász Társaság a felelős szervezet. A gazdasági szekció témája Az oktatás szerepe az erdélyi magyarság gazdasági építkezésében. A gazdasági megerősödés, a vagyonosodás, a munkahelyteremtés, a versenyképesség, a jövőbe vetett hit fenntartása az erdélyi magyarság itthon maradásának alapfeltétele. Ennek elérése érdekében szervezkednie, cselekednie, építkeznie kell. Erősíteni kell a már létező kis- és középvállalkozásokat, szövetkezeteket, társulásokat, civil szervezeteket és az érdekvédelmi intézményrendszert. Erősíteni kell a közép- és felsőfokú szakoktatást és felnőttképzést. Ezeknek a feladatoknak az elvégzéséhez erős gazdasági intézményrendszert kell kialakítani. Olyan oktatási szerkezetet kell kiépíteni, amely versenyké-

pes, válaszolni tud a gazdasági fejlődés igényeire, és igazodni tud a munkaerőpiac kéréseihez. Korszerűvé, versenyképessé és minőségivé kell tenni az oktatásszerkezetet.

A korszerű iskolaszervezet kialakításában az iskolai autonómia biztosítása a legfontosabb. Ez azt jelenti elsősorban, hogy az iskola típusának, az iskola arculatának mindig meg kell felelnie a településszerkezet elvárásainak. A profilt úgy kell megválasztani, hogy az illető település gazdasági trendjeinek a fejlesztését, a fejlődés biztosítását szolgálja, és ezért olyan szakmákat kell oktatni a fiataloknak, amelyekre van kereslet a munkaerőpiacon, azaz az oklevél valós értéket takar. Nagyon fontos, hogy a civil társadalom segítsen az állami közhatóságoknak, azoknak a szakminisztériumoknak, amelyeknek ki kell alakítaniuk ezt a tanügyi szerkezetet, hogy a közösségek megértsék és megfelelő szakmai indoklás alapján beláthassák ennek az oktatásszerkezetnek a szükségességét. Figyelembe kell venni, hogy a regionalizmus felértékelődött, és a közép- és felsőiskolai képzés erdélyi „szórása” a regionális fejlesztés alapja. Hasonlóan fontos a civil szektornak a felnőttképzés megszervezésében játszott szerepe, hogy a szakterület idejében felzárkózhasson a modernizáció igényeihez, és képes legyen az EU-csatlakozás feltétel-

rendszerének eleget tenni.

Ezekre a kérdésekre keres választ az V. Civil Fórum gazdasági szekciója.

Programtervezet:

1. Dr. Vincze Mária, a Babeş–Bolyai Tudományegyetem Közgazdasági Karának egyetemi professzora, Kolozsvár: A magyar nyelvű felsőfokú gazdasági szakoktatás helyzete Erdélyben

2. Somai József, a Romániai Magyar Közgazdász Társaság elnöke, Kolozsvár: A magyar nyelvű középfokú gazdasági szakoktatás szerepe az erdélyi magyarság gazdasági építkezésében

3. Csomós Attila, a Romániai Magyar Gazdák Egyesület (Maros megye) elnöke, Marosvásárhely: Az RMGE szerepe a mezőgazdasági oktatásban

4. Hajdó Csaba, a Civitas Alapítvány ügyvezető igazgatója, Kolozsvár: Elitképzés és a regionális fejlődés kihívásai

5. Zöld Sándor, az Új Kézfogás Közalapítvány kuratóriumi titkára, Budapest: Az ÚKKA szerepe az erdélyi magyar gazdasági oktatásban.

A gazdasági szekció délutáni ülése a Gazdasági Civil Parlament alakuló ülése lesz.

ⁿ Nemzetközi, gazdasági és pénzügyi kapcsolataink szélesedése,

vegyesvállalataink növekvő száma indokolja, hogy pénztíntézeteink tevékenységükkel, információs rendszerükkel, zárszámadásaik üzemgazdaságtani módszereivel mindinkább felzárkózzanak a nyugati bankvilághoz. Ez a folyamat pedig szükségessé teszi, hogy a gazdasági-pénzügyi szakembereink bővítsék tudásukat a legaktuálisabb banküzemeltetési ismeretekkel. A Romániai Magyar Közgazdász Társaság Ifjúsági Frakciója (RIF) 2003. május 31-én konferenciát szervez, melynek központi témája A fejlődő gazdaságok bankrendszerének modernizációja. Előadóink magyarországi és hazai bankszakemberek. A konferencia helyszíne: Kolozsvár, Bethlen Kata Diakóniai Központ. Jelentkezni lehet május 5-étől az RMKT székhelyén: Aurel Suciu út 12., Kolozsvár, telefonon: 0264-431488, interneten: www.rif.iandistudio.com, illetve e-mailen: rmtk@mail.dntcj.ro. Minden érdeklődőt szeretettel várunk.

ⁿ A Magyar Közgazdasági Társaság 2003. szeptember 7–9-e között Sopronban szervezi 41. vándorgyűlését, melynek témája A magyar gazdaság versenyképessége az EU-csatlakozás előtt és utána. A rendezvényre 14 RMKT-tagnak tudunk helyet biztosítani. Részvételre pályázni lehet az RMKT székházában (Kolozsvár, Pietroasa út 12. sz., tel.: 0264-431488, e-mail: rmtk@mail.dntcj.ro). A pályázati határidőt és feltételeket a következő Közgazdász Fórumban közöljük.

Pályázat

Az Új Kézfogás Közalapítvány pályázati felhívása

Vissza nem térítendő támogatás a Romániában és Szlovákiában működő kis- és középvállalkozások ISO9000 szabványsorozat szerinti minőségbiztosítási rendszer kiépítéséhez és tanúsításához (ISOMR).

Az ISOMR támogatási konstrukció célja

A támogatás célja a romániai és szlovákiai kis- és középvállalkozások versenyképességének, nemzetközi elfogadtatásának erősítése, mivel a minőségügyi rendszer befelé fegyelmet, szabályozottságot, a folyamatok, hatáskörök, feladatok érthetőségét, átláthatóságát jelenti, kifelé pedig a piac, a vevő számára bizalmat, megbízhatóságot jelent a vállalat termékei, szolgáltatásai iránt.

Az ISO MR támogatás igényelhető:

A - a minőségbiztosítási rendszer bevezetése előtt – támogatási igény megvalósítására, amit a minőségbiztosítási rendszer kiépítése és tanúsítása folyamatában lehet érvényesíteni.

B - a minőségbiztosítási rendszer kiépítése és tanúsítása megkezdett folyamata során, de még a tanúsítvány megszerzése előtt.

Visszamenőleg - a tanúsítvány megszerzését követően - a támogatás már nem igényelhető.

A pályázat benyújtására jogosultak:

A Románia és Szlovákia területén bejegyzett kis- és középvállalkozások, amelyek többségi tulajdonosai természetes személyek. A támogatás előfeltétele, hogy a Kérelmező igazolhatóan rendelkezzen az ISO MR megvalósításához szükséges forrással.

Kizáró feltétel: nem részesülhet támogatásban az a vállalkozás, amely

- csőd-, vagy felszámolás alatt áll,

- 60 napon túli adó vagy adók módjára behajtható köztartozása van, ideértve a társadalombiztosítási tartozásokat is.

Az ISO MR támogatás mértéke:

A támogatás a felkészítés és tanúsítás összértékének maximum 50%-a, de nem több mint 4.000.- USD. Az ISO MR költsége a választott felkészítő, illetve a tanúsító árajánlatában vagy a megkötött szer-

ződésben szereplő érték.

Támogatható költségek:

- a felkészítő tanácsadó szervezet árajánlata, vagy szerződés alapján a rendszer kialakítása: minőségbiztosítási kézikönyv, folyamatleírások, munkautasítások, munkaköri leírások készítése, minőségbiztosítási rendszer bevezetése,

- a tanúsító szervezet árajánlata, vagy szerződés alapján nemzetközileg elismert tanúsítás: előaudit, tanúsító audit.

A támogatás folyósítása

A folyósítás devizaneme: USD.

A megítélt támogatás folyósítása a tanúsítvány megszerzését követően utólag, a ténylegesen felmerült, támogatható költségek számlái és a kifizetést igazoló dokumentumok alapján történik ÁFA nélküli, nettó értéken egy összegben.

A támogatási igény megvalósítását követő két évig érvényes, eddig az időpontig kell a tanúsítványt megszerezni, és a végrehajtást igazoló számlákat és dokumentumokat bemutatni.

Az ISO MR támogatás igénylése

Az ISO MR támogatás igénylése egy írásos kérelem és az erre a célra rendszeresített adatlap nyomtatványon történik, az ÚKK-val szerződéses kapcsolatban lévő Vállalkozásfejlesztési Központokon (VFK) keresztül, ahol a pályázatok befogadása folyamatos, amíg a Közalapítvány által rendelkezésre bocsátott forrás ezt lehetővé teszi. A pályázatot két egymással teljesen megegyező, eredeti cégszerű hitelességgel ellátott példányban kell benyújtani.

A VFK-nál a pályázó által elkészített kérelem benyújtása díjmentes. Külön megállapodás alapján a VFK vállalhatja a kérelem elkészítését is.

A támogatási kérelmek elbírálása, szerződéskötés

A befogadó VFK megvizsgálja, hogy a kérelmező megfelel-e a feltételeknek, majd tartalmi és formai szempontból átvizsgálja a kérelmet. Ezt követően helyszíni bejárást végez, ellenőrzi a kérelemben foglaltakat, kontrollálja a cég általános helyzetét, pénzügyi kötelezettségeinek teljesítését. Megvizsgálja, hogy a választott fel-

készítő és minősítő cég jogosult-e ennek a tevékenységnek a végzésére.

Ezt követően elvégzi az előminősítést, és előterjesztést készít a Kuratórium számára.

A pályázatban igényelt támogatás odaítélése az ÚKK döntése és a rendelkezésre álló források függvényében történik. A döntés az igényelt támogatásnál kisebb összeg odaítélésére is vonatkozhat.

A támogatás jóváhagyása esetén az ÚKK és a Támogatott szerződést köt. Ennek aláírását követő harminc napon belül kell a Támogatottnak az egyszeri eljárási díjat - melynek mértéke a megítélt támogatás 3 %-nak megfelelő összeg - átutalni az ügyben

közreműködő VFK-nak.

A szerződésben szereplő kötelezettségek teljesítésének ellenőrzését az Új Kézfogás Közalapítvánnyal szerződéses kapcsolatban álló VFK-k végzik.

A támogatott hozzájárul ahhoz, hogy a támogatás tényét a Közalapítvány nyilvánosságra hozhassa.

A támogatás felhasználása

A támogatás felhasználásának részletes feltételeiről, az elszámoltatás rendjéről és a kötelezettségek nem teljesítése esetén alkalmazható szankciókról az ÚKK szerződésben állapodik meg a Támogatottal.

Új könyvek a könyvtárban

Móricz Attila, Windows 98, LSI, Budapest 1999

***** Reklám az interneten, Geomédia, Budapest, 2000

Horváth Arany, A csillagok nem álmodnak, RMKT, Kolozsvár, 2002

Reketye Gábor, Az ár a marketingben, Műszaki Kiadó, Budapest, 1999

Fülöp Gyula, Vállalati gazdálkodás az európai integrációban, Aula, Budapest, 1999

Chikán Attila–Deutch Krisztina, Az értékteremtő folyamatok menedzsmentje, Aula, Budapest, 2001

Gálik Mihály, Médiagazdaságtan, Aula, Budapest, 2001

Futó Iván, Mesterséges intelligencia, Aula, Budapest, 1999

Csutora Mária–Bisztriczky József, Környezetgazdaságtan példatár, Aula, Budapest, 2002

Vágó Árpád, A FoxPro for Windows gyakorlati alkalmazása, LSI, Budapest

Joseph Siglitz, A kormányzati szektor gazdaságtana, KJK Kerszöv, Budapest, 2000

Hideg Éva, Evolúciós modellek a jövő kutatásban, Aula, Budapest, 2001

***** Nemzetközi közgazdaságtan, Bibor Kiadó, Miskolc, 1998

Csáki György, A nemzetközi gazdaságtan alapjai, Napvilág Kiadó, Budapest, 2002

Sulyok Pap Márta, Vállalati pénzügyek – példatár, Aula, Budapest, 2002

Lőrincné Istvánffy Hajna, Pénzügyi integráció Európában, KJK Kerszöv, Budapest 2001

Gábor András, Információmenedzsment + CD, Aula, Budapest, 1998

Soós János, Ingatlan gazdaságtan, KJK Kerszöv, Budapest, 2002

Kopátsy Sándor, A fogyasztói társadalom közgazdaságtana, Privatizációs kutatóintézet, Budapest, 1993

Fazekas Károly, Munkaerőpiaci tükrök, MTA, Budapest, 2002

Hoffmann Istvánné, Stratégiai marketing, Aula, Budapest, 2000

Malhotra, Nareh, Marketing kutatás, KJK Kerszöv, Budapest, 2002

Tasnádi József, A turizmus rendszere, Aula, Budapest, 2002

Horváth Zoltán, Kézikönyv az Európai Unióról, Magyar Országgyűlés, Budapest, 2002

Nicholas Dunbar, A talált pénz, Panem Kiadó, Szeged, 2000

***** Tőzsdei szakvizsga felkészítő, Brókerképző, Budapest, 1999

Dr. Marton Albert, Bazele contabilității, BBTE, Sepsiszetgyörgy, 2002

Dr. Marton Albert, Formarea pieței capitaliste în România și evoluția acesteia până la primul război mondial, Lumina Lex, București, 2003

Domokos Ernő, A menedzsment elméleti és gyakorlati alapjai, Pallas–Akadémia Könyvkiadó, Csíkszereda, 2003