
KÖZGAZDÁSZ FÓRUM

Forum Economic
Economist's Forum



Tartalomjegyzék

NAGY BÁLINT ZSOLT

Új irányvonal a gazdaságelméletben: viselkedés-gazdaságtan 3

PÁL ZSUZSA

Az innovatív vállalati magatartást befolyásoló tényezők 17

VOLKÁN ILDIKÓ RÉKA

Tevékenység alapú költségszámítás és vezetés az ABC&ABM módszerek segítségével . . 27

SZABÓ ÁRPÁD

Szekundér ágazatok helyzete Románia Északnyugat Statisztikai Régiójában 37

CSOMAFÁY FERENC

Közmag, a túlélés nagymestere 45

PÁSZTOR CSABA

Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban I. rész 49

RMKT-hírek 51

A lap tartalmának román és angol nyelvű kivonata és tartalomjegyzéke 53

Új irányvonal a gazdaságelméletben: viselkedés-gazdaságtan

NAGY BÁLINT ZSOLT

Bevezetés

A közgazdaságtan tudománya a természettudományokhoz hasonlóan egzakt, modellezhető, numerikus tudományként alakult ki a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtani iskolák munkássága révén. Ezt a hagyományt folytatták a keynesiánus, illetve a neoliberais gondolkodók is a XX. században, és természetesen ezt a szemléletet sajátította el a kezdetben részterületnek számító, majd önálló tudományággá fejlődött pénzügy is. Ennek az egzakt megközelítési módnak a makroökonómiában elsősorban az egyensúlykeresés, az egyensúlyi modellezés volt a célja, hiszen a belső és külső egyensúlyhiány mindig olyan súlyos társadalmi következményekkel járó jelenségekben öltött és ölt formát, mint a munkanélküliség, infláció, valutaválság stb. Éppen ezeknek az egyensúlytalanságoknak az elkerülése végett, illetve a fenntartható gazdasági növekedés megvalósítása érdekében a közgazdaságtan fokozottan normatív jelleget öltött, ami azt jelenti, hogy módszerei előírást, javaslatokat tettek a mindenkori gazdaságpolitika számára, illetve profitmaximalizáló, majd később részvényesi értéket maximalizáló módszereket a vállalati szférában.

A XX. század folyamán a lakossági jövedelmek emelkedésével, a fogyasztói társadalom kifejlődésével és a megtakarításokat a finanszírozási igényekkel összehozó tőkepiacok megszilárdulásával együtt a pénzügyek egyre nagyobb figyelmet szenteltek az egyéni befektető döntéshozatalára. Kezdetben ezen a területen is a normatív gondolkodás volt meghatározó, hiszen Dow, Hamilton, Graham¹ modelljei mind-mind javaslatokat tettek, „recepteket írtak” az ideális, nagy növekedési potenciállal rendelkező értékpapírok és befektetési lehetőségek azonosítására. Később, a kockázatkerülés előtérbe kerülésével Markowitz (1952) modellje írta elő a minimális kockázatú, hatékonyan diversifikált értékpapír-portfólió szerkezetét. Az 1960-as években pedig egyfajta „általános pénzügyi egyensúlymodell” kialakítása volt a cél, melynek eredményeképpen létrejött a tőkepiaci árfolyamok egyensúlyi modellje, a CAPM („Capital Asset Pricing Modell”). Az egzakt megközelítések további sikerét hozták a ‘70-es évek, amikor a különböző származtatott pénzügyi termékek beárazását sikerült véghezvinni olyan világhírű modellekkel, mint a Black–Scholes (1973) vagy a binomiális modell (Cox – Ross – Rubinstein 1979).

Időközben azonban egyre több aggasztó jele mutatkozott annak, hogy ezek a modellek túlzott leegyszerűsítésekkel élnek vagy túlzott elvárásokat támasztanak a „homo oeconomicus” irányában. Különösen a pénzügyek terén vált ez érzékelhetővé, ahol a fent említett

¹ Bodie-Kane-Marcus: Investments (Befektetések) tankönyv jó összefoglalását adja ezen gyakorlati szakemberek gondolatainak

modellek mind a Neumann–Morgenstern-féle, racionalitást értelmező axiómarendszerre támaszkodtak. Éppen a CAPM-modell kísérleti tesztelésein fellépő problémák, ellentmondásos eredmények, illetve a tőkepiaci árfolyamok eltávolodása a véletlen bolyongástól hívták fel a figyelmet a klasszikus, normatív megközelítés hiányosságaira.

Ezeknek a nyitott kérdéseknek a megválaszolására született meg az ún. „behavioural economics” (viselkedés-gazdaságtan vagy magatartás-gazdaságtan, a továbbiakban: BE), melynek célja a közgazdaságtan magyarázó erejének növelése a kognitív pszichológia tudományterületéből átvett alapelvek és módszerek segítségével.

Mi is valójában a BE?

Ámbár a főáramlatú („mainstream”) közgazdaságtanhoz képest gyerekcipőben járó ágazatról van szó², a BE alapvető meggyőződése, hogy a közgazdaságtan feltételei közt maradván a pszichológia területéből merített megfontolások alátámasztásával javítható a gazdasági elemzés eredményessége – pl.: valóságghűbb elméleti háttér létrehozásával, a jelenségek jövőbeni állapotának pontosabb becslésével, esetleg jobb befektetési vagy éppen gazdaságpolitikai javaslatokkal állhatunk elő.

Az elmélet táptalajául a neoklasszikus megközelítés elméleti kerete szolgál, mely hasznos kiindulópont a viselkedés feltételeinek elemzéséhez. Stigler (1965) szerint a gazdasági elméleteket három kritérium alapján lehet megítélni: *valóságnak való megfelelés, általánosság és kezelhetőség* szerint. Ez alól nem kivétel a BE sem, hiszen a BE-elméletek is az általánosításra törekzenek – pl.: csupán egy vagy két paraméter hozzáadásával bővítik az általános modellt. Hozzávetőlegesen a viselkedés pótlólagos feltételezéseiével kiegészítve a modell kevésbé kezelhető. Mindezek ellenére bizonyos esetekben a viselkedésemélet sokkal pontosabb a hagyományos modellnél, hiszen a dinamikus és stratégiai kölcsönhatások esetén a racionalitás gyakorlatiasabb megközelítését alkalmazza.

A BE történeti megközelítése

Több egyidejű kutatás vezetett a mai BE kialakulásához. Allais (1953), Ellsberg (1961) és Markowitz (1952) rámutatott a várható hasznosság elve és a szubjektív elvárt hasznosság közötti ellentmondásokra.

A közgazdászok kezdték elfogadni az egyre gyakrabban kimutatott ún. „anomáliákat”, majd pszichológiai alapokon egy ígéretes irányt azonosítottak egy új elméleti kutatáshoz. 1960 körül vált a kognitív pszichológia uralkodó ágazattá a pszichológián belül. Amos Tversky és Daniel Kah-

² Bodie–Kane–Marcus: *Investments* (Befektetések) tankönyve az „infant science” azaz, még nem felnőtt tudomány, jelzővel illeti.

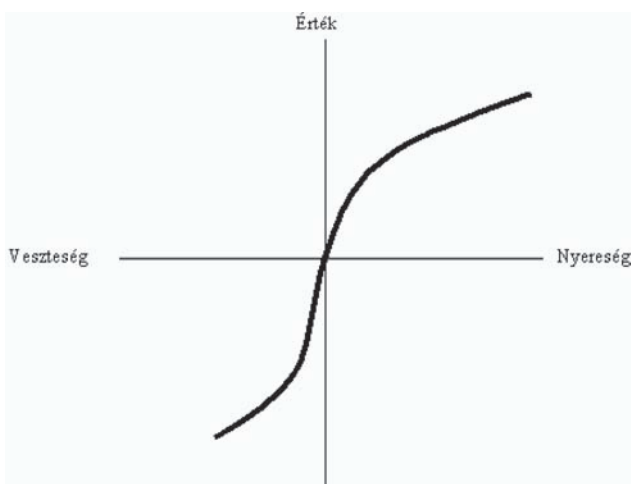
neman pszichológusok viszonyítási alapul olyan gazdasági modelleket alkalmaztak, amelyek a pszichológiai modellekkel is konzisztensek. 1979-ben napvilágot látott alapművükben, a *Kilátáselemélet: döntéshozatal kockázat mellett* című cikkben dokumentálták a várható hasznosság elméletének megsértését, és egy pszichológiai alapokon nyugvó axiomatikus elméletet javasoltak ennek magyarázatára, melyet „kilátáseleméletnek” („prospect theory”) kereszteltek el.

A kilátáselemélet első ránézésre nagyon hasonlít a klasszikus hasznosságelméletre, ugyanis ebben az elméletben is a vagyon hasznossági függvényének meghatározása a cél, de ellentétben a várható hasznosság elméletével, itt nem a vagyon abszolút szintje, hanem a befektetés előtti szintjéhez képest történt vagyonváltozások a mérvadóak. Ezen túlmenően az elmélet tekintetbe veszi azt a kísérleti alapon bizonyított tény is, hogy a hasznosságot is szubjektív torzításokon keresztül érzékelik a döntéshozók. Ennek a torzításnak az eredményeképpen a klasszikus hasznossági függvény helyére Kahnemann és Tversky az ún. „értékfüggvényt” javasolják (1. ábra).

Mindezek tükrében a kilátáselemélet alapvető feltevései a következők:

– Aszimmetria – egy adott állapothoz képesti elmozdulásra nem szimmetrikusak a döntéshozó reakciói: a vagyoni helyzet csökkenésére érzékenyebben reagálunk, mint annak növekedésére, egységnyi vagyonvesztés nagyobb hasznosságcsökkenést okoz, mint amennyi hasznosság-növekedést a vagyon egységnyi növekedése. Ekkor a hagyományos „kockázatkerülés” („risk aversion”) helyét átveszi az ún. „veszteségkerülés” („loss aversion”).

– A vagyon változására történő reagálás nagyrészt a vonatkoztatási ponttól (a jelenlegi vagyoni helyzettől) függ. Fontos, hogy ettől a ponttól balra, illetve jobbra az értékfüggvény meredeksége nem egyezik meg, ott a függvény nem deriválható, törésponttal („kink”) rendelkezik.

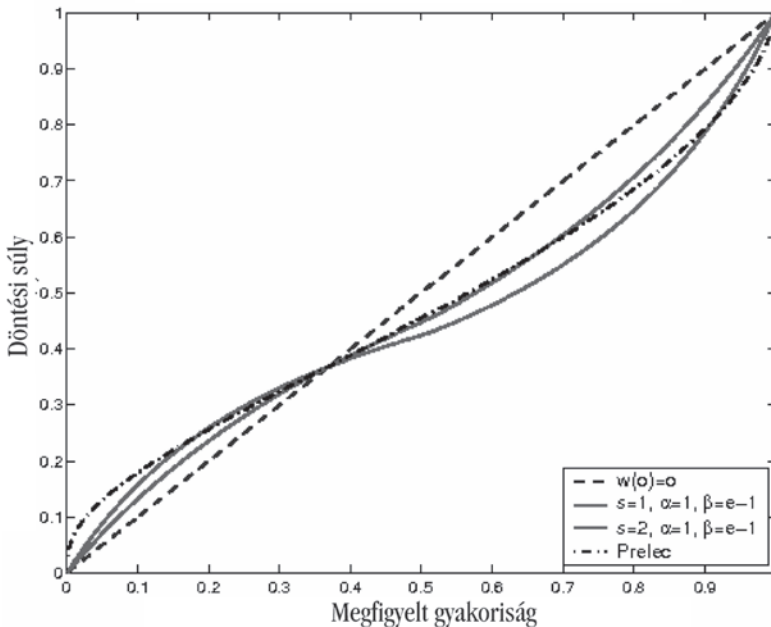


1. ábra. A kilátáseleméletben használt értékfüggvény

Az értékfüggvény tulajdonságai:

- a nyereséges szakaszon konkáv, ekkor a befektetők általában kockázatkerülők;
- a veszteséges szakaszon konvex, a befektetők kockázatbaráttá válnak;
- nem szimmetrikus: a veszteséges szakasz meredekebb, mint a nyereséges, a konvexitás nagyobb mértékű, mint a konkavitás, egyszerűen fogalmazva a veszteség okozta bánat erősebb, mint a nyereség okozta öröm. A veszteség és nyereség éles elkülönítését Thaler (1980, 1999) a hatások ún. „mentális elszámolásának” („mental accounting”) nevezte.

Az értékfüggvény mellett a döntési súlyfüggvény jelenti a kilátáselmélet másik sarokkövét, ugyanis a bekövetkezési valószínűségek észlelése a döntési súlyfüggvény segítségével történik. A súlyfüggvény azt mutatja, hogy a szubjektív preferenciák és a torzult észlelés mennyire érzékenyen követi a valószínűségeloszlást.



2. ábra. A kilátáselméletben használt döntési súlyfüggvény

A döntési súlyfüggvény alapvető tulajdonsága, hogy a döntéshozatalban a legvalószínűbb eseményeket a döntéshozók alulbecsülik, az extrém, vagyis ritka eseményeknek pedig a normálisnál nagyobb valószínűséget tulajdonítanak. A 2. ábrán különböző, empirikus felmérések eredményeképp létrejött döntési súlyfüggvényeket láthatunk.

A kilátáselmélet kifejlesztése utáni következő mérföldkő az 1986-os, a chicagói egyetemen megtartott konferencia volt, ahol rendkívül sok társadalomtudós osztotta meg nézetét. Tíz évvel később, 1997-ben a *Quarterly Journal of Economics* egy teljes kiadványt szentelt a BE témájának.

A BE módszertana

A BE módszertana kezdetben erősen támaszkodott a pszichológiai, kérdőíves kísérletek általános megállapításaira. Mára az elmélet túllépett a kísérleti megállapításokon, és magába foglalja a közgazdászok által alkalmazott módszertan egész sorát a kísérleti adatokra történő ökonometriai függvényillesztéstől egészen az agy működésének vizsgálatáig. Megjegyzendő, hogy a BE nem az alkalmazott kísérleti módszer alapján definiálja magát, hanem sokkal inkább a közgazdaságtanban alkalmazandó pszichológiai ismeretek halmazaként.

A BE módszertanában, szakmai nyelvezetében visszatérő kifejezések a „heurisztika” és az „anomália”. „Heurisztika” alatt valamiféle szuboptimális, nem minden esetben racionális lépéssorozatot, algoritmust értenek, amelyekhez a döntéshozók igen gyakran folyamodnak olyankor, amikor korlátozott idő vagy korlátozott információ áll rendelkezésükre, ami nem teszi lehetővé az optimális döntéshozatalt. Ugyanakkor a közgazdászok „anomáliának” tekintenek minden olyan jelenséget, amely nem magyarázható meg a racionális magatartás és döntéshozatal axiómarendszerével, de ugyanúgy beszélnek „tőzsdei anomáliákról”, amikor a tőzsdei árfolyamok valamilyen rendszeres mintát követve eltávolodnak a véletlen bolyongástól. Ilyen értelemben tehát az anomália tágabb fogalomnak bizonyul, mint a heurisztika, de igen sokszor szinonimaként is használják őket.

Az egyik leggyakrabban idézett ilyenfajta jelenség az úgynevezett „representatívási heurisztika”. A representatívási vagy jellegzetességi heurisztika alappéldájaként a következő problémát szokták felvázolni:

Mary csendes, szorgalmas, és nagyon foglalkoztatják a társadalmi kérdések. A berkeleyi egyetemen végzett tanulmányai alatt kedvenc tárgyai az angol irodalom és a környezetgazdálkodás volt. Ezen információk alapján melyik válasz a legvalószínűbb az alábbiakból?

- a) Mary könyvtáros.
- b) Mary könyvtáros és egy környezetvédő társaság tagja.
- c) Mary a bankszektorban dolgozik.

A válaszadók többsége szerint Mary könyvtáros és környezetvédő társaság tagja. Mary előéletéből ugyan semmi nem determinálja a foglalkozását, a válaszadók azonban nagymértékben egyszerűsítettek, illetve tipizáltak. Ha logikusan, „teljesen racionálisan” köze-

lítjük meg a problémát, akkor a valószínűség klasszikus értelmezéséből kellene kiindulni, mely szerint valamely esemény valószínűsége egyenlő a kedvező esetek és az összes lehetséges eset számának arányával. A kedvező esetek számát megbecsülve természetesen a b) válasz a legvalószínűtlenebb, mert az biztos, hogy van olyan könyvtáros, aki nem tagja semmilyen környezetvédő csoportnak, ezért az a) halmaz a nagyobb, tehát a valószínűbb. Aki szerint Mary könyvtáros, az nem vette figyelembe, hogy az egyetemi kedvenc tantárgy nem feltétlenül határozza meg a későbbi munkahelyet, de kevésbé nem érzékelte, hogy a bank-szektorban dolgozók és a könyvtárosok létszáma között nagyságrendnyi különbség van, azaz ami első ránézésre egyértelműnek, tipikusnak tűnt, a valószínűség szabályai szerint nem lehetett a helyes válasz. A legtöbb heurisztikához hasonlóan a reprezentativitás is egy gazdasági rövidlátási jelenség („miópia”), mely számos esetben minimális kognitív ráfordítás mellett próbál ésszerű döntést hozni, de néhányszor eredménytelenül, a normatív alapelveket megsértve.

A reprezentativitás másik terméke az ún. „kis számok törvénye” („law of small numbers”): az a helytelen következtetés, amikor a kis mintáról azt feltételezzük, hogy kifejezi az alapsokaság tulajdonságait. „Játékos téveszme”, ahogy az emberek a pénzfeladobás eredményéből azt várnák, hogy sorozatban háromszor az érme a fej oldalára esne, ami a kis számok törvényének egyfajta megnyilvánulása, míg a nagyobb gyakoriság esetén ezen eredményből arra következtetnek, hogy hamis az érme.

A pénzügyekben a jellegzetességi heurisztika hatását az árfolyamok hosszú távú trendjében találták meg. Ha egy részvénnyel kapcsolatosan sorozatban jó hír érkezik, akkor a befektetők azt a részvényt elkönnyvelik „nyerő részvénynek” (ezt a folyamatot „mentális könyvelésnek” is nevezik), és hosszú távon túlreagálják a pozitívnak tekintett hírek sorozatát. Hosszú távon tehát a híreket a tőkepiacok túlreagálják, mivel a befektetők a jellegzetességi heurisztikát használják.

Egy másik tipikus anomália az ún. „utólagos bölcsesség torzítása” („hindsight bias”): a bekövetkezett eseményt utólag már könnyebb elképzelni, mint a be nem következett, az emberek gyakran túlbecslik azon valószínűségeket, melyek a legutóljára bekövetkezett eseményekhez kapcsolhatóak. Még általánosabb anomália az ún. „tudás átka” („curse of knowledge”), melynek értelmében a gazdag ismeretekkel rendelkező emberek nehezen értik meg a csekély tudással rendelkező embereket. Jean Piaget pszichológus kutató ezzel magyarázta a tanítás nehézségét.

Számos tanulmány kutatta a heurisztikákat és azok ismétlődő mintáit, melyeket különböző területeken alkalmaztak (pl.: a könyvelők döntéseinek vagy a fogyasztók termék-

vásárlásainak megmagyarázására). Szükséges leszögezni, hogy a heurisztikáknak egyszerre van jó és rossz oldala is. Pozitívuma, hogy lecsökkenti a válaszadás idejét, amikor az idő és a kognitív (megismerési) képességek korlátozottak, azonban megsérti a logika alapelveit és bizonyos esetekben hibákhoz vezet.

Barberis, Shleifer és Vishny (1998) úgyszintén viselkedéstani módszerhez hasonló megközelítést alkalmazott annak magyarázatára, hogy az értékpapírpiacon az információkra miért reagál kevésbé rövid távon és túlreagál hosszú távon. Modelljükben a hozamok véletlenszerűen változtak („random walk” modell), de a befektetők meg voltak arról győződve – tévesen –, hogy a hozamoknak pozitív lendületet („momentum”) ad valamilyen vállalati bennfentes információ, ami eltéríti a hozamokat pozitív irányba. Egy-két jól jövedelmező periódust követően azonban a piac már képtelen bízni abban, hogy ez a lendület még létezik, és ezért hanyatlást várnak a hozamokban. De mivel a hozamok valójában továbbra is véletlenszerűen változnak, a piacok túlságosan pesszimistává válnak, alulreagálják ezt a jövedelmezőség szempontjából kedvező információt. Mindez azt eredményezi, hogy megjelenik az árfolyamokban egy úgynevezett „reverziós” hatás, amelynek értelmében a hosszabb ideig alacsony hozamokat produkáló részvények egy idő után szignifikánsan nagyobb hozamokat eredményeznek, mint a korábban „nyertes” részvények, és fordítva.

Egy másik jelenség, amely megsérti a várható hasznosság és a racionális döntéshozatal elméletét, az ún. „lehorgonyzási hatás” („anchoring effect”). Közkezdvelt példa ennek illusztrálására (Tversky – Kahneman 1974), hogy felkérték az egyéneket, forgassák meg a szerencsekereket (mely 0-tól 100-ig volt beszámozva), majd becsülnék meg, hogy az afrikai nemzetek aránya az Egyesült Nemzetekben magasabb vagy alacsonyabb a forgatással kapott számnál. Majd ezt követően felkérték őket, hogy adjanak pontos becslést az arányról. Annak ellenére, hogy a forgatással kapott szám teljesen véletlen, irreleváns, az egyének becslésére jelentős hatással volt.

A lehorgonyzás aktuálisabb tanulmányaiban – Ariel – Loewenstein – Prelec (2003) – ritkábbnak számító fogyasztói árukat értékesítettek (100 dollár értékű billentyűzet, érdekes számológépes egerek, üveges borok, igényes dobozolású csokoládé) posztgraduális (MBA) diákok számára. A diákokat megjutalmazták egy ajándékkal a fentiek közül, majd megkérdezték őket, hogy megvonnák-e a terméket a személyi kódszámuk utolsó két számjegyének pénzesített értékével – pl. ha az utolsó két számjegy 87 volt, akkor a hipotetikus ár 87 dollár. Az igen/nem válasz után megkérdezték őket, hogy mennyi az a legmagasabb összeg, amit az adott tárgyért kifizetnének (az ún. „rezervációs ár”). Mivel az egyének emlékében friss volt a személyi számuk felidézése, ami egy alapvetően véletlen szám volt, a

magasabb számmal rendelkező egyén többet volt hajlandó fizetni ugyanazért a tárgyért. Például: az 50-nél alacsonyabb számmal rendelkező egyén 11,62 dollárt lett volna hajlandó fizetni egy üveg borért, míg az 50-nél magasabb számmal rendelkező 19,95 dollárt.

Igen érdekes újításokat hozott a BE az intertemporális választások kérdéskörében is. A klasszikus modell e téren, az ún. diszkontált hasznosság („Discounted Utility”, DU) modellje feltételezi, hogy az embereknek minden percnyi tapasztalásból azonnali hasznossága származik, és ezért azon opciót választják, melynél ezen pillanatnyi hasznosságok jelenre diszkontált összege maximális. Eszerint minden periódus pillanatnyi hasznossága csupán az illető periódus fogyasztásától függ, és a fogyasztási áramból származó hasznosságok exponenciálisan diszkontáltak, minden periódusra azonos diszkontrátát alkalmazva. Samuelson (1937) javasolta ezt a számítási módszert, mivel egyszerű és hasonló a pénzügyi áramlások jelenérték-számításához. Azonban az általa javasolt DU-modellben ismételten felhívta a figyelmet annak pszichológiai valószínűtlenségére.

A közgazdaságtan központi kérdése, hogy a döntéshozók hogyan találják meg a kompromisszumot a különböző időpontban felmerülő költségek és nyereségek között. A klasszikus feltételezés, hogy az emberek exponenciálisan csökkenő diszkontényezővel súlyozzák a jövőbeli hasznosságokat – $d(t) = \delta^t$, ahol $0 < \delta < 1$. Megjegyzendő, hogy δ -t leggyakrabban a következőképpen fejezzük ki: $1/(1+r)$, ahol r a kockázat hatását is tükröző diszkontráta.

Ezzel szemben az egyszerű $d(t) = 1/(1+kr)$, úgynevezett „hiperbolikus idődiszkontálás” függvénye a kísérleti adatokhoz sokkal jobban illeszkedik, mint az exponenciális diszkontálás. Thaler (1981) volt az első, aki a diszkontálás állandóságát empirikus tesztelés alá vetette. Megkérte az alanyokat, gondolják azt, hogy a bankszámlájukon lett elhelyezve a lotón nyert nyereményük, és választás előtt állnak: felvehetik most azonnal a pénzt, vagy egy későbbi időpontban kamatnyereség reményében. Majd megkérdezték, hogy mennyi lenne az az összeg, amit elvárnak cserébe a halasztásért. Ezzel Thaler felbecsülhette a különböző időpontban esedékes pénzösszegek implicit diszkontrátáját és az időhalogatás/késedelmet azon feltételezés mellett, hogy az egyének lineáris hasznossági függvénnyel rendelkeznek. A diszkontráta lineárisan csökkent az időhalogatás intervallumával.

A hiperbolikus idődiszkontálás arra utal, hogy az emberek jövőre való tervezés során viszonylag távollátó döntéseket hoznak – amikor minden költség és nyereség a jövőben jelenik meg –, de viszonylag rövidlátó döntéseket hoznak, mikor néhány költség vagy nyereség közvetlenül felmerül. Számos tanulmány (Loewenstein 1988; Thaler 1981) kimutatta, hogy a különböző fontosságú nyereségek és veszteségek eltérően diszkontálódnak. Thaler (1981)

cikkében az egyének közömbösek voltak 15 dollár azonnali, illetve 60 dollár egy év utáni kézhezvételével szemben, továbbá 250 dollár azonnali és 350 dollár egy év utáni alternatíva között. Loewenstein és Prelec (1992) is megvizsgálta ezt az ún. „nagyságrendi hatást” („magnitude effect”), amiből szintén azt kapta eredményül, hogy a veszteség becsült diszkontrátája alacsonyabb, mint a nyereségé. Ez a hatás inkonzisztens a DU-moddellel. Továbbá kimutatható, hogy az emberek nem szeretik az „ideiglenes veszteségeket” – a fogyasztásban való késedelmet, az emberek a kis hatásokat jobban „diszkontálják”, mint a nagyobbakat/erőteljesebbeket; a nyereségeket jobban, mint a veszteségeket.

Kétségtelen, hogy egy további anomália az ún. „negatív idődiszkontálás”. Ha az emberek szeretnék a jövőbeli cselekvéseiket kellemessé tenni, akkor el kellene halasztani őket, hogy az élvezetet meghosszabbítsák. Loewenstein (1987) kimutatta a különböző időpontokban felmerülő hatások pénzértékét, beleértve olyan megfogalmazásokat, mint a „csók a filmcsillagoktól” és a „nem halálos 110 volt feszültségű áramütés”. Az egyének átlagosan a legtöbbet azért fizettek, hogy a filmcsillagok csókját három nappal elhalasszák és leginkább, amilyen gyorsan csak lehet, az elektromos sokkért lelkesedtek. Az általános DU-modellben ezen hatásokat csak nagyobb mint 1 (magasabb mint 100 százalékos kamatláb) vagy negatív diszkontráta mellett lehetne megmagyarázni.

Alkalmazási területek

a) Fogyasztási és megtakarítási modellek

A makroökómia alapelvei feltételezhetően alátámasztottak a viselkedésről vallott nézetek által, melyek pszichológiailag egyértelműen magyarázhatóak. Például ésszerű annak feltételezése, hogy – nominális értelemben – az árak és a jövedelmek rugalmatlanok, aminek fontos következménye van a makroökómiai viselkedésre. A BE ezen merevség forrásaira javasol ötleteket.

A makroökómia egyik legfontosabb modellje a megtakarítás életciklus modellje (vagy az állandó jövedelem hipotézise). Az elmélet azt feltételezi, hogy az emberek becslésekkel élnek az életük során felmerülő jövedelmükről, amit megtakarításra és fogyasztásra fordítanak. Az elmélet úgyszintén feltételezi, hogy az emberek a jövedelem becslése során a különböző típusú jövedelmeiket összeadják.

Vitathatatlan, hogy az életciklus modell tesztelhetőségéhez több kiegészítő feltételezéssel kellett élni. Az elmélet feltételezéseinek javíthatósága várható a „magatartásformák” hasznosság függvényének az integrálásával, melyben bizonyos periódus hasznossága függ az azt megelőző fogyasztás referenciapontjától és a jövőbeni jövedelem bizonytalanságától.

Ezenkívül arra is fényt derített a BE, hogy az egyének nem adják össze az életük során felmerülő jövedelemáramlásokat és a vagyonelemeket, hanem ezeket különböző „mentális számlákon” tartják nyilván, minőségileg másként tekintenek rájuk.

A keynesi közgazdaságtan fontos alapelve a „pénz illúzió” – a döntéshozatal sokkal inkább a nominális mennyiségeken alapszik, mintsem az inflációval korrigált, majd átalakított „reál” számokon.

b) Munkagazdaságtan

A makroökonómia központi kérdése a kényszerű munkanélküliség. – Az emberek egy csoportja miért nem talál munkát, miközben a meghatározó piacok egyensúlyban vannak? A népszerű munkanélküliségi számítási elvek során azt rögzítik, hogy a fizetések szándékosan a piactisztító szint felettiek, ami előidézi a többlet munkaerőkínálatot és ezért a munkanélküliséget. A fizetések miért ilyen magasak? Ennek egyik értelmezése a „hatékony fizetések elmélete” („efficiency wage theory”), ami azt mondja, hogy az emberek azért vannak túlfizetve a munkahelyükön, hogy érezzék: valamit elveszíthetnek, ha elbocsátanák őket, ezért motiváltak a minél jobb munkateljesítésre. Az embereket azért ösztönzik, hogy az alkalmazó-alkalmazott viszonyt egy „ajándék-csere” kapcsolattá alakítsák. A munkaadó ezt a fizetési többletet ajándékként adja, az alkalmazott pedig erre úgy válaszol, hogy az elvártnál keményebben dolgozik.

A munkanélküliség magyarázatának egy másik elmélete, az általános életciklus elmélet, feltételezi, hogy ha az emberek választási lehetőséggel rendelkeznek, akkor kiválaszthatják a maximális jelenértékkel rendelkező, egész életük során fennálló fizetési áramot. Feltételezve a pozitív reálkamatlábat, a jelenérték-maximalizálás magában foglalja, hogy a munkások képesek megkülönböztetni a csökkenő fizetési áramokat a növekvőktől. Valójában a legtöbb fizetési áram az idő előrehaladtával emelkedik. Frank és Hutchens (1993) kimutatták, hogy ezen jelenség nem magyarázható a termelékenység változásával. Annál inkább a munkások a fogyasztásban bekövetkezett pozitív változásokból származtatják a hasznosságot, de önfegyelmi problémájuk van, amit – esetleges fizetéseszköcsökkenés esetén – későbbi fogyasztásra fordítandó megtakarítások árán küzdhetnek le.

Az általános életciklus elmélet a munkakínálatról felteszi továbbá, hogy a munkások időnként a munkaidőt szabadidővel helyettesíthetik. Ha a fizetés ideiglenesen ingadozik, akkor a munkások több időt fordítanak a munkára, ha a fizetés magas, míg kevesebbet, ha a fizetés alacsony. Mivel a fizetésekben bekövetkezett változás általában tartós, és a munkaidő is általában rögzített, ezért gyakorlatilag nehéz megmondani, vajon a munkások helyettesíthetnek-e intertemporálisan. Camerer (1997) a New York-i taxisok példáján vizsgálta ezt

a jelenséget, akik félnapos határidőkkel bérlik az autókat, és a keresetük igencsak ingadozik az időjárás függvényében. Több sofőr azt mondta, hogy a napi célbevétel elérése után kilép a piacról. A napi célbevétel elérésére több órát dolgoznak alacsonyabb fizetésű napokon és kevesebbet magasabb fizetésű napokon. Ez a viselkedés éppen ellenkező az intertemporális helyettesítés racionális magatartásmintájával.

Finanszírozás-elmélet

A finanszírozás-elmélet általános vagyoneértékelési modellje feltételezi, hogy a befektetők csak akkor törődnek a kockázatos vagyonelemekkel, értékpapírokkal, ha azok hatással vannak a fogyasztás határhasznosságára. Ekkor összegyűjtik az értékpapírról nyilvánosan elérhető információkat, hogy minél pontosabban megbecsüljék az értékpapír megtérülését. Ezen hipotézis becslése számos anomáliát tartalmaz. Ezen anomáliák segítettek elő a finanszírozás viselkedéstani elméletének megalkotását, mely hipotézis szerint a vagyonelemekbe való befektetés korlátozottan racionális.

A finanszírozás-elmélet fontos anomáliája a „részvények többletmegtérülésének rejtélye” („the equity premium puzzle”), mely szerint a részvények átlagos megtérülési rátája hosszú távon, tartósan magasabb a kötvények átlagos megtérülési rátájánál (feltehetően a magasabb kockázatvállalás ellensúlyozása miatt). Magyaráztatul Benartzi és Thaler (1995) feltételezték a döntések időbeli inkonzisztenciáját (időben leválasztva, elkülönítve, majd egyszerre, aggregáltan bemutatott adatokra másként reagáltak a megkérdezettek) és a veszteségkerülő magatartást. Ezen két összetevővel sokkal jobban kimutatható a kockázat, mint az a várható hasznosságelmélettől elvárható lenne.

A finanszírozás-elméletek eddig feltételezték, hogy a befektetők racionálisak, vagyis modellezés során a „hatékony piacok hipotézisével” éltek. Shiller (1981) elsődleges kísérletei azt mutatták, hogy a részvényárak ingadozása (volatilitása) túlságosan nagy ahhoz, hogy az csupán az osztalékokra vonatkozó információkat tükrözhetné.

Új alapok

Végül röviden említést tennék a közgazdaságtan néhány olyan területéről, amelyeket a BE új alapokra helyezett.

Elsőként az esetalapú („case-based decision theory”) döntéselméletet körvonalazzuk (Gilboa – Schmeidler 1995). Mivel a döntéselméletnek erőteljes hatása van, a közgazdászok a kockázatos választásokra úgy tekintettek, mint a lehetséges kimenetek hasznosságának valószínűségekkkel súlyozott átlagára. Az esetalapú döntéselmélet megközelítés, más alapo-

kon elindulva, a választási helyzeteket olyan „esetként” kezeli, melyben kimutatható a hasonlóság bizonyos mértéke az azt megelőző esettel kapcsolatban. A jelen esetben lévő hatást az azt megelőző eset hasonló kimeneteleinek az átlagával vagy összegével méri, súlyozva a két eset (jelenlegi és a múltbeli) hasonlóságával. Az esetalapú elmélet a jövőbeni hatások valószínűségének a pszichológiáját helyettesíti a múltbeli esetek hasonlóságának a pszichológiájával.

Az esetalapú összehasonlítás előszeretettel alkalmazott a kognitív tudományokban és talán számos területen meghozott döntéseknek sokkal jobb értelmezését szolgáltatja, mint a valószínűségekkel súlyozott hasznosságértékelés. Például: egyetemi felvételnél nem a jelöltek hasznosságára és azok valószínűségére kérdezzük, hanem inkább összehasonlítjuk a többi jelölttel.

Egy másik ígéretes irány az érzelmek, illetve az agy tanulmányozása. Damasio (1994) úgy találta, hogy a viszonylag kisebb érzelmi töltetű emberek nehezebben hoznak döntéseket, és amikor meghozzák, gyakrabban járnak katasztrofális következménnyel. Más kutatások ezzel szemben azt mutatták ki, hogy a tanakodó döntéshozatal megfelelő szintű érzelemirányítással hasonló eredményekhez vezethet, mint a racionális döntéshozatal. Ezen a területen már voltak próbálkozások a BE közgazdaságtanba való integrálására. Ennek egyik eredménye a „hedonizmus”. A hedonizmus a hasznosságélmény terjedésével kezdődött. A neoklasszikus elmélet szemszögéből a hasznosság egy egyszerű szám, melyet beiktathatunk a kifejezett preferenciákba („döntési hasznosság”). Azonban az emberek emlékeznek arra, hogy mely cselekvéseket vagy javakat élveztek leginkább („megjegyzett hasznosság”), az élvezet és fájdalom észlelése közvetlen helyzetekben („azonnali hasznosság”), illetve becslésük arra vonatkozóan, hogy milyen hasznosságokat szeretnének a jövőben („előrebecsült hasznosság”). Figyelemre méltó véletlen szerencse lenne, ha az agy felépítésében ezen négyfajta hasznosság azonos lenne.

Egy harmadik irányzat a Nobel-díjas Herbert Simon által hangsúlyozott „bürokratikus racionalitás” („procedural rationality”) tanulmányozása. Simon egyike a legelső szerzőknek, akik a szakma figyelmét a korlátozott racionalitásra irányították, ő már a 60-as években felismerte, hogy egy adott szint felett felgyülemelő információ nem segíti, hanem hátráltatja a racionális döntéshozatalt. Ennek figyelembevételével a döntéshozatal egyik fő céljává nem pusztán az információszerzés, hanem az információk közötti szelektálás válik.

Jelenleg még bizonytalan, hogy ezen irányzatok közül melyik fog kellő mennyiségű megbízható eredményt elérni ahhoz, hogy bekerülhessen a közgazdaságtan főáramlatába, de szinte bizonyos, hogy az ilyen irányú útkeresésnek még csupán az elején tartunk.

Irodalomjegyzék

- Allais, M. (1953): Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine. *Econometrica*
- Barberis, Nicholas – Andrei Shleifer – Robert Vishny (1998): A Model of Investor Sentiment. *Journal of Financial Economics*
- Benartzi, S. – Thaler, R. H. (1995): Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *Quarterly Journal of Economics*
- Black, F. – Scholes, M. (1973): The pricing of options and corporate liabilities. *Journal of Political Economy*
- Bodie-Kane-Marcus (2005): *Investments*, McGraw-Hill, New York
- Camerer, Colin et al, (1997): Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press
- Cox JC, Ross SA – Rubinstein M. (1979): Options pricing: a simplified approach. *Journal of Financial Economics*
- Damasio, R. (1994): *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. G.P. Putman and Sons, New York
- Ellsberg, D. (1961): Risk, ambiguity, and the Savage axioms. *Quarterly Journal of Economics*
- Itzhak Gilboa – David Schmeidler (1992): Case-Based Decision Theory. *Discussion Papers 994*, Northwestern University, Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science
- Kahneman, Daniel – Amos Tversky (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, XLVII,
- Camerer, Loewenstein, Prelec (2003): Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics? Carnegie Mellon University
- Loewenstein, George – Prelec, Drazen, (1992). Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press
- Loewenstein, George (1987): Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption. *Economic Journal*, Royal Economic Society
- Markowitz, Harry (1952): Portfolio Selection. *Journal of Finance*
- Samuelson, P. (1937): A Note on Measurement of Utility. *Review of Economic Studies*
- Shiller, Robert J. (1981): Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends? *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 71(3)
- Simon, Herbert A. (1982): *Korlátozott racionalitás*. Budapest, 1982. KJK.
- Stigler, George J. (1967): Imperfections in the Capital Market, *The Journal of Political Economy* Vol. 75, No. 3 (Jun., 1967)
- Thaler, R. (1980): Towards a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behaviour and Organization*
- Thaler, R. H. (1981): Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. *Economic Letters* 8.
- Tversky, A. – Kahneman, D. (1974). *Judgement under uncertainty: heuristics and biases*. Science

Az innovatív vállalati magatartást befolyásoló tényezők

PÁL ZSUZSA

Az innovációorientáltság életformává vált a modern piacgazdaságban, ez pedig mikro- és makrogazdasági szinten egyaránt értelmezendő. Michael E. Porter írta, hogy egy nemzet versenyképessége iparának innovatív képességétől függ. A globális piacra való kilépés olyan versenyelőnyök kialakítását követeli meg, melyek hosszú távon megvalósíthatják az uniós célokat. Az eljárások fejlesztésébe történő beruházások költségcsökkenést eredményeznek, a termékinnovációk új piacokat hoznak, a szervezetek és szervezetközi kapcsolatok szintjén bekövetkező újítások pedig mindezeket támogatják.

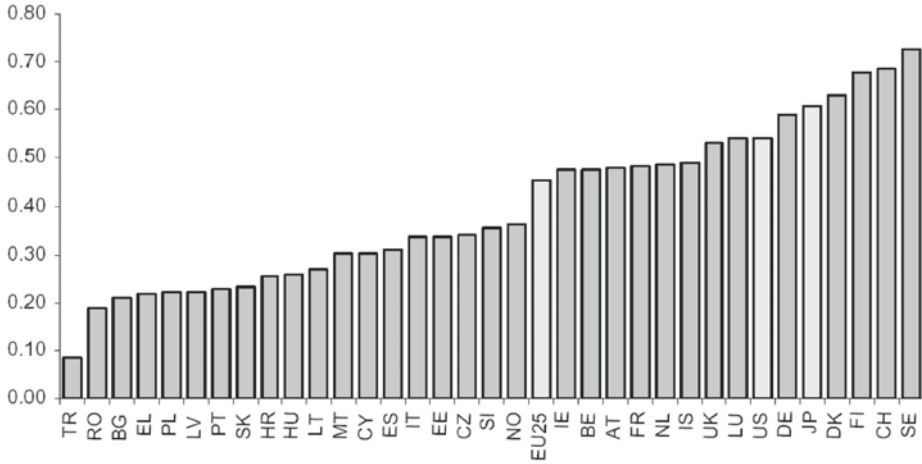
Az innováció fogalma egy egész folyamatot jelöl. Az *innováció* egy kreatív ötletből születő folyamat, amely a későbbiekben megvalósítja az ötletet.¹ A kifejezést a közgazdaságtanban elsőként Schumpeter használta. Az innováció a gazdasági szektorban magába foglalja a kreativitást, feltalálást és annak vállalkozói tevékenységben való alkalmazását, minden olyan újító tevékenységet, mely piacorientáltan van megszervezve.

A Frascati kézikönyv szerint, mely az innovációkutatás módszertanát kívánja egységesíteni és megkönnyíteni, az innováció a következőt jelenti: „műszaki innováció olyan tudományos, műszaki, szervezeti, pénzügyi és kereskedelmi jellegű tevékenység, ideértve az új ismeretanyagba történő befektetést is, amely ténylegesen vagy szándék szerint technikailag új vagy továbbfejlesztett termékek és eljárások megvalósításához vezet”².

Románia az európai uniós országok közt az innovációt tekintve az utolsó helyen áll. (1. ábra) A rangsor egy az Európai Bizottság kezdeményezésére készült eszköz az innovációs tevékenységek mérésére, és olyan mutatókat vesz figyelembe, mint az oktatás, az információs technológiába, kutatási tevékenységekbe való beruházás vagy a bejegyzett szabadalmak száma (összesen 20 mutatót). A mutatók nemcsak az eddig felmutatott eredményeket mérik, hanem a jövőbeni fejlődési lehetőségeket is felbecsülik.

¹ www.wikipedia.org

² Frascati kézikönyv, 2002.

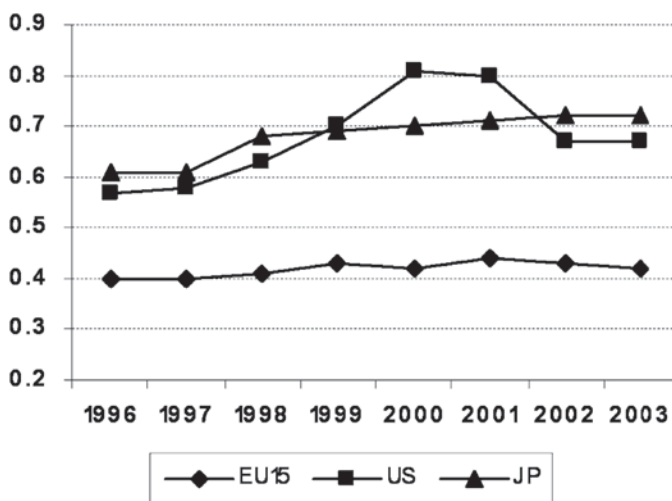


1. ábra. Az innovációs index nagysága országonként³

Az innováció a gazdasági fejlődés egyik mozgatórugója, az Európai Unió évekkal ezelőtt felismerte Porter szavainak fontosságát, egész programokat dolgozott ki ennek ösztönzésére és támogatására. A legnagyobb lendülettel az innováció terén Japán mutatkozik, megelőzve már az Egyesült Államokat. (2. ábra) Tíz évvel ezelőtt a lisszaboni szerződés megfogalmazta azt az igényt, hogy az EU vegye fel a versenyt és érje utol az amerikai és az ázsiai régiót. Ehhez azonban a gazdaságilag elmaradt területek felzárkóztatása is szükséges. A lisszaboni szerződés értelmében az EU-s országoknak 2010-ben már a bruttó nemzeti össztermék 3 százalékát kell innovációra fordítani, tehát hazánk jelentős lemaradásban van több európai országgal szemben. Uniós szinten a kutatási és fejlesztési ráfordítások 2003-ban a GDP 1,93%-át tették ki, míg az Egyesült Államokban ez az arány 2,59%, Japánban pedig 3,15% volt. Romániára visszatérve ez az arány 0,40%, összehasonlítva szomszédaink mutatóival: 0,89% Magyarország ráfordítási aránya és 0,51% Bulgáriáé⁴. A romániai érték a második legalacsonyabb EU-szinten annak ellenére, hogy a szomszédos államok is messze alulmaradnak az EU-s átlag alatt (2004-es értékek).

³ European Innovation Scoreboard 2006 – Comparative Analysis of Innovation Performance, http://www.proinno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf

⁴ Eurostat (Statistics and Technology: Statistics in focus 2/2005 and 6/2006)



2. ábra. Az Innovációs Index alakulása – EU15, Egyesült Államok, Japán⁵

Az eltérések sokrétű okokra vezethetők vissza, melyek együttesen eredményezhetik ezt a negatív hatást. Egyrészt a gazdaság fejlettségi szintjének tulajdoníthatók, a vállalatok adaptációs készségeinek különbségeinek, a flexibilitás hiányának a „kreatív rombolás” mentén, az állami szerepvállalás fontosságának, az önálló cselekvés hiányának, a környezeti adottságoknak, valamint kulturális különbségeknek. Például az alacsony minőségű és számú mezőgazdasági területek, a szegényes altalajkincs-forrás arra kényszeríthet egy országot, hogy tudásintenzív termékek gyártására és forgalmazására rendezkedjen be, míg ezt százötven évvel ezelőtt területszerző háborúval oldották meg. Kulturális beállítottság is vezethet a fokozott versenyszellem kialakulásához. Például Japán egyike a világ legférfiasabb értékek⁶ országának, ahol a verseny, a kihívások a mindennapi élet szerves része és egyik alapértéke. A japán autógyárakban nem tilos a fényképezés, mert a modelljeik lemásolása még jobbak kifejlesztésére sarkallja őket.

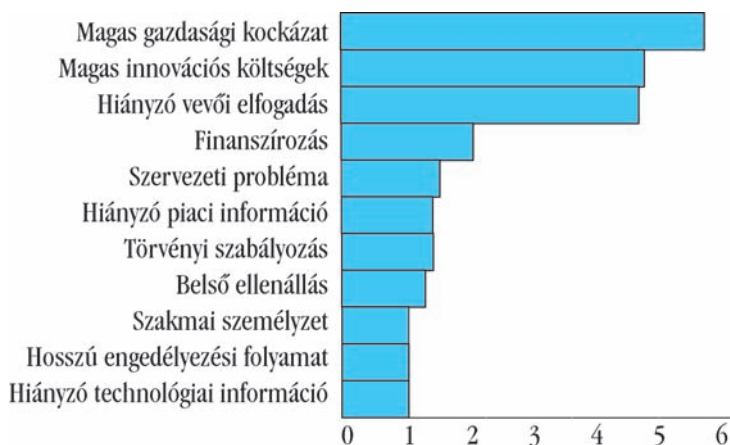
A Román Statisztikai Hivatal felmérései szerint a romániai vállalatok több mint nyolcvan százaléka nem végzett innovációs tevékenységet a 2000–2002 közötti periódusban. A *Statisztikai Évkönyv* termékinnovációnak nevezi mindazon javakat és szolgáltatásokat, melyek teljesen újak vagy jelentősen módosítottak az alaptulajdonságaikat tekintve. Az innováció új a vállalat számára, de nem feltétlenül új a piac számára. Nem kötelező, hogy a

⁵ European Innovation Scoreboard 2004 – Comparative Analysis of Innovation Performance, http://www.proinno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf

⁶ Geert Hofstede, www.geert-hofstede.com

vállalat saját fejlesztése legyen, és nem számítanak ide az esztétikai szinten történő módosítások.

A folyamatinnováció kategóriába tartoznak az új vagy lényegesen javított termelési módszerek, technológiák vagy szolgáltatási technikák. Ezek alkalmazásának eredménye lényegesen jobb kell legyen a minőséget, termelékenységet és költségeket tekintve. A folyamat új a vállalat számára, de nem kötelező a vállalat általi fejlesztés, csak alkalmazás. Nem számítanak ide szervezeti és menedzsmentújítások, noha ezeknek közvetlen és fontos szerepük van az innovatív magatartás megalapozásában.



3. ábra. Az innovációt akadályozó tényezők a vállalat számára⁷

Mi lehet az innovatív magatartás hiányának oka? Ki a felelős a vállalat innovatív szellemének kialakításáért? A vállalkozások innovációs képességét elemző kutatások tizenegy tényezőt neveztek meg és rangsoroltak, melyek akadályozzák egy vállalat innovációs tevékenységét. (3. ábra) Mindezek mellett egy egyszerű piaci rövidlátás is vezethet stagnáláshoz, éspedig annak a szemléletnek a hiánya, hogy az innováció a piaci siker meghatározó eleme. Az azonosított tényezők kölcsönhatásban vannak egymással és enyhíthetők.

Gazdasági kockázat. A magas kockázat egyrészt a *hiányos piaci információk* szülötte. Minél kevesebb információval rendelkezik a vállalat a fogyasztók igényeiről, szokásairól, a versenytársakról és egyáltalán a piaci környezet bármely eleméről, annál kevésbé valószínű az újonnan bevezetett termékének sikere és hosszú élettartama. A Találmányok és Védje-

⁷ Vágási–Piskóti–Búzás, 2006, 139.

gyek Országos Hivatala (Oficiul de Stat pentru Inventii și Mărci) olyan szolgáltatást kínál a kis- és középvállalkozások számára, melyek külső forrásból, azaz magától a hivataltól elérhető áron tanulmányokat kérhetnek az innovációs tendenciákról, vagy a vállalat profiljához és terveikhez illeszkedő új technológiákat ajánlhatnak a bejegyzett szabadalmak alapján.⁸ A kis-, közép- és nagyvállalatok számára egyaránt az innovációs tevékenységük információforrásaként a legfontosabbnak a szállítók (beleértve gépek-berendezések, nyersanyagok, alkatrészek és szoftverek szállítóit) és az ügyfelek bizonyultak, őket követik a versenytársak, állami kutató-fejlesztő intézmények és felsőoktatási intézmények. Ez utóbbiakat a nagyvállalatok 8%-a, a kisvállalatok 4%-a jelölte meg (a vizsgált időszak 2000–2002).⁹

Az információhiány csak egyike a kockázatgeneráló tényezőknek, a másik fontos elem az időtényező. A termékek életciklusa sokkal gyorsabban lezajlik, mint húsz évvel ezelőtt, épp ezért ahhoz, hogy megterülhessenek a beruházások és profitot generáljanak az életút alatt, a fejlesztési folyamatot optimalizálni kell és lerövidíteni, így az újonnan megjelenő termékek és technológiák kidolgozására is rövidebb idő áll a fejlesztők rendelkezésére a nulladik szakaszban. Ezen szakasz időigényét jelentősen rövidítheti az új fejlesztési, tervezési technológiák beépítése (pl. CAD programok), valamint olyan szervezeti struktúra kiépítése, mely lehetővé teszi és támogatja mindazon részlegek együttműködését, melyek a sikeres újítási folyamat elsődleges alakítói (pl. a fejlesztő részleg és a marketingrészleg összehangolása).

Magas költség. Finanszírozási problémák. A magas költség és pénzügyi kockázat önmagában elegendő ok arra, hogy egyes vállalatok, főként a kis- és középvállalkozások számára elérhetetlen legyen a fejlesztés és innováció bevezetése és ezek profitorientált tevékenységekbe való ültetése. Nincsenek olyan anyagi helyzetben, hogy kockáztatni mernének. Az EU ennek enyhítése érdekében együttműködési programokat finanszíroz kutatóintézmények és kis- és közép-vállalkozások között, valamint szorgalmazza a vállalatok közti horizontális együttműködést, azaz közös K+F részlegek működtetését. Ugyanez a kezdeményezés elősegíti a technológiai információ jobb elérhetőségét, hiszen támogatja az innovációs folyamat valamely szakaszába bekapcsolódó szervezetek, vállalatok, intézmények eredményes találkozását.

Országos szinten 2004-ben kutatás-fejlesztésre (továbbiakban K+F) költött összegek 48%-át az állam állta, 45%-át maguk a vállalatok, a fennmaradó 7% pedig egyéb belföldi és külföldi forrásokból származott. Ezek az értékek a fejlett gazdaságokat tekintve fordítottan mozognak, azaz a vállalatok általi beruházás aránya országos szinten magasabb értékeket

⁸ InovIMM program keretén belül, www.osim.ro.

⁹ *Anuarul statistic al României*, 2006, www.insse.ro.

mutat, például Finnországban 65–23–12% rendre ezek az értékek, 66–31–3% Németországban, 75–18–7% Japánban, aláhúzva az innovatív berendezkedést.¹⁰

Hiányzó vevői elfogadás. Az Eurobarométer Európa legnagyobb közvélemény-kutató intézete, amely az Unió 25 tagállamában havonta méri fel a polgárok véleményét. Egy 2005 nyarán készített felmérés a különböző országok polgárainak magatartását vizsgálta az innovációval szemben, az innovatív termékek iránt. A románok 63%-a nyilatkozta, hogy vonzzák őket az innovatív termékek és szolgáltatások, míg a két véget Luxemburg és Hollandia (72%), valamint Németország (38%). Egy új, valamely meglévőt helyettesítő termék vagy szolgáltatás piaci megjelenését követően a románok 49%-a próbálná ki legalább egyszer, az EU-s átlag 45%-a, a máltaiak a legmerészebbek (70%), a lengyelek pedig a legkevésbé (31%).¹¹ A számok azt mutatják, hogy az egyes országok lakói különböznek innovatív szemléletüktől függően. Vannak, akik kockázatvállalóbbak, vannak akik termék- és márkahűek. Románia lakossága e téren való nyitottság szempontjából a középmezőnybe tartozónak mondható.

Mivel átlagosan a piacra bevezetett tíz új termékből nyolc mégis megbukik, fontos kérdés tevődik fel a célpiac-orientáltsággal kapcsolatban. Vajon a vállalat tudta-e, hogy kik a fogyasztóik, melyek az igényeik, tudott-e az ők nyelvükön szólni, hozzájuk eljutni termékével és üzeneteivel, vagy csupán rövidlátóan olyan terméket/szolgáltatást tervezett, ami szűkös erőforrásaiból futotta? A hiányzó vevői elfogadás oka az előbb feltett kérdés válaszaiban keresendő.

Kiindulási pontja szerint a szakirodalom két típusú innovációs folyamatot különböztet meg. Az egyik valamely technológiai újdonságon alapul, alap kutatásból kiinduló innováció. Ebben az esetben még nem tudni, hogy lesz-e a megszületett ötleten alapuló termék iránt kereslet. Ez technológiai nyomáson alapul, és a bevezetés szakaszában, illetve a közvetlenül előtte kifejtett marketingmunka, valamint a célközönség innovatív magatartása döntőnek bizonyul. A másik eset az, amikor az innováció célirányos, tehát valamely fogyasztói szükséglet a kiindulópontja. Miután egy vállalat azonosít egy kielégítetlen vagy hiányosan kielégített keresletet, kutatni kezd, ötleteket gyűjt, hogy azt milyen módon tudná kielégíteni.¹²

Vannak nézetek, melyek a tudományos tevékenységet tekintik elsőrangúnak, és ennek megfelelően az innovációs folyamatot egy lineáris, jól elkülönült lépésekből álló tevékenységsornak tartják. A korszerűbb elmélet szerint az innovációs folyamatot alkotó láncsze-

¹⁰ *Community innovation survey 2004*, <http://ec.europa.eu/eurostat>

¹¹ European Commission – *Eurobarometer; Population Innovation Readiness*, http://ftp.cordis.lu/pub/innovation/docs/innovation_readiness_final_2005.pdf

¹² Vágási–Piskóti–Búzás 2006, 31.

mek állandó kölcsönhatásban vannak egymással. Az innovációs folyamat kiindulópontja valamely üzleti lehetőség megsejtése, szükséglet feltárása.¹³ A piacorientált innováció növeli a vállalat versenyképességét és megmaradási esélyeit. Mondhatnánk, hogy a vállalatnak a sikeres fennmaradáshoz egy innovatív szemléletre van szüksége, és az innovatív szemlélet mellett a fogyasztóra irányuló marketingszemléletre.

Bár maga az innováció szó technológiai töltetű, az innovációs folyamat szinte minden állomásán jelen van a marketingtevékenység. Ez a kiinduló- és végpontja is a folyamatnak. Szűkebb értelemben vett innovációs modellek az innovációs folyamat befejező mozzanatának tekintik a piaci bevezetést, a tágabb értelemben vett meghatározások szerint az innovációs folyamat magába foglalja az egész termék-életciklus gondozását.

Megjelent egy új fogalom: az *innovációmá케팅*, melyet dr. Piskóti István a következőképpen határoz meg: „Az innovációmá케팅et a marketing rendszer olyan megjelenésének tekintjük, amely az innovációs folyamat komplex megközelítését kínálja. Ennek keretében a legsikeresebb esetekben integrálja a piacot, a vevőket, célcsoportokat az innovációs folyamatba. A marketing szerepe nem korlátozódik az innovációs folyamat egy elemére, hanem jellemző jegyei az innovációs folyamaton végighúzódo szemléletként jelennek meg... A má케팅 sajátos integráló és koordináló funkciókat betöltő szupertényezővé válik.”¹⁴

Szervezeti problémák. Belső ellenállás. Igen fontos probléma lehet egészen mikroszin-ten a szervezeti magatartás, a belső ellenállás, a belső együttműködés hiánya. Mindez a felső vezetéstől elinduló és a szervezet többi részébe átgyűrűző negatív attitűd az újításhoz. Az innovációs folyamatok menedzselésére való berendezkedés változásokat, átszervezéseket feltételez. A szervezeti változással szembeni belső ellenállás egyik legfontosabb szervezeti oka a hatalmi pozíciók féltése, de ellenállás lép fel akkor is, ha egy szervezeti egység vagy szakma léte megkérdőjeleződik, ha valaki munkáját, illetve munkabérét érzi veszélyben.¹⁵ Például a K+F részleg sértve érezheti magát a máketingrészleg létrehozása miatt.

A K+F és a máketingrészleg együttműködésének megvalósítása igen nehéz feladat, annál is inkább, mivel a két munkaterület gyakorlói közt szemléletbeli különbségek jelentkeznek. A témával kapcsolatban az első megállapításom az volt, hogy azok a szakemberek, akiket foglalkoztat az innovációs folyamat és máketingmenedzsment összekapcsolódásának kérdése és a kialakult szinergiák vizsgálata, rendelkeznek mind műszaki, mind gazdasági ismeretekkel. Tehát felfedezték, hogy e kettő összehangolása piaci sikert eredményezhet.

¹³ Vágási–Piskóti–Búzás 2006, 37–38.

¹⁴ http://www.imkkk.uni-miskolc.hu/absztraktfuzet_ITTK_2006.pdf

¹⁵ Bakacsi 2001, 289.

Erősen integrálódott vállalatoknál a K+F és a marketingrészleg párbeszéde eredményesebb. Képesek meghallgatni a másik nézeteit, sikeresen kezelik a véleménykülönbségeket. A bizalom jellemzi őket, a marketing és K+F menedzserek közt csak kismértékű társadalmi-kulturális különbség van, így a kapcsolatok kiegyensúlyozottabbak. Az új termékfejlesztési folyamat korai szakaszaiba bekapcsolódik mind a K+F, mind pedig a marketingrészleg. Sok termelővállalat kezdi alkalmazni az eljárást, mely során csapatot épít egy új termék koncepció kidolgozására, illetve annak technológiai és pénzügyi megvalósíthatóságának tesztelésére. Ily módon a csapatban marketinges, K+F-es és pénzügyi szakember vesz részt, és ezek szoros együttműködése eredményezi az új termék létrejöttét.

Továbbá az erősen integrálódott szervezeteknél a menedzserek feladatköre világosan meg van fogalmazva, sok esetben eredménynormákkal rendelkeznek. A döntéshozatal decentralizált, ez elősegíti a problémamegoldást, hiszen kisebb az esély a kedvezőtlen információk elhallgatására, az adatok visszatartására. Ugyanakkor magas fokú a részvétel az innováció minden szakaszában, ami elősegíti a kreatív ötletek születését és gondozását. A magas fokú együttműködés kulcsa lehet a helyzeti közelség, azaz az egyes részlegek gyakran ugyanazon az emeleten helyezkednek el. A fizikai távolságok leküzdését napjainkban jelentősen megkönnyíti az információs technológia fejlődése és az online kapcsolatok.

A felső vezetésnek támogatnia kell az integrációt, egy olyan szervezeti kultúrát kell teremtenie, amely segíti a K+F és marketingrészlegek együttműködését. Bizonyos mértékig tolerálnia kell a kudarcot, hiszen az innovációs folyamat velejárója a sikertelenség lehetősége. A kudarcra úgy tekintenek, mint a sikerhez vezető út egyik állomásra. Erősen integrált vállalatoknál közös jutalmazási rendszert állítanak fel. A K+F és a marketingszakemberek azt érzik, hogy egyenlő mértékben részesülnek egy sikeres termék után járó jutalomból.¹⁶

Törvényi szabályozás. A törvények által szabályozott termékösszetevők, az eljárások környezetbarát mivolta és a folyamat levédése ismét megtorpanítja a vállalatok innovációs szándékait. Ezek a szabályozások, melyeket sokan gátaknak fognak fel, segítenek abban a gazdasági körforgásba való integrálódásban, ahol egy termelővállalat nem a fogyasztók ellessége és kizsákmányolója, hanem társadalmi felelősségvállalása és kapcsolatai révén hálozattá formálja a társadalmi-gazdasági szektort.

Ma már egy vállalkozásnak lényegesen többet kell felmutatnia, mint kreativitást és műszaki képességeket. Átgondolt innovációs stratégiát kell kialakítania, ami hosszú távon is utat mutat a piaci versenyben. Az innováció újra előtérbe kerül, új tartalommal és értékekkel te-

¹⁶ Rekettye 1997, 194.

lítődik. Az innovációs folyamat és marketingtevékenységek összehangolása válik létfontosságúvá, körvonalazódik a piacorientált innováció és ennek marketingtámogatása. Ez lehet a hosszú távú fejlődés megoldása mind vállalati, mind nemzeti és az EU-térség szintjén.

Irodalomjegyzék

- Bakacsi Gyula: *Szervezeti magatartás és vezetés*. KJK Kerszöv, Budapest, 2001.
- Community Innovation Statistics*, <http://ec.europa.eu/eurostat>
- European Commission: *Eurobarometer, Population Innovation Readiness*, ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation/docs/innovation_readiness_final_2005.pdf
- European Innovation Scoreboard 2006: *Comparative Analysis of Innovation Performance*, http://www.pro-inno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf
- Frascati Kézikönyv – 2002* – Organization for economic co-operation and development
- Kiss János – Pandurics Anett – Lapid Károly: *Innováció és versenyképesség*. Budapest, 1997.
- Kotler, Philip: *Marketingmenedzsment*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2006.
- Rekettye Gábor: *Értékteremtés a marketingben*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1997.
- Vágási Mária: *Újtermék-marketing*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2001.
- Vágási–Piskóti–Buzás: *Innovációmarketing*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2006.
- <http://academy.epo.org> – European Patent Office
- <http://ec.europa.eu/eurostat> - Statistical Office of the European Communities
- <http://www.euractiv.com/en/science/investing-research-3-cent-gdp/article-117437>
- www.geert-hofstede.com
- www.insse.ro – Institutul Național de Statistică
- www.oecd.org – Organization for Economic Co-operation and Development
- www.osim.ro – Oficiul de Stat pentru Invenții și Mărci
- www.trendchart.org – Innovation Policy in Europe
- www.wikipedia.org

Tevékenység alapú költségszámítás és vezetés az ABC&ABM módszerek segítségével

Volkán Ildikó Réka

1. Bevezető

Az üzleti tervezés, a költségek meghatározása és folyamatos ellenőrzése, a teljesítmények különböző szinteken és mutatószámok segítségével való mérése és értékelése értékteremtő és versenyelőnyöket biztosító része lehet minden vállalat működésének. Ennek eszköze a vezetői számvitel.

A vezetői számvitel alapvető célkitűzése megfelelő mennyiségű és minőségű információt nyújtani a vállalatvezetők számára a tervezési, irányítási és ellenőrzési tevékenységek támogatása érdekében. Ugyanakkor segítséget nyújt a már lezajlott tranzakciók költségeinek és bevételeinek mérésén kívül az értékesítés elemzésére, a termékekre, árakra, úgy, hogy vállalaton belül segítse elő a döntéshozatalt.

A termékek és szolgáltatások költségeinek számítása minden gazdálkodó szervezet fontos problémája. A különféle adatszolgáltatási kötelezettségek például igénylik a készletek költségének meghatározását, amelyhez nélkülözhetetlen valamilyen termékköltség-információ. A termékszerkezettel, vevőkkel, beszállítók kiválasztásával stb. kapcsolatos menedzsmentdöntések ugyancsak igénylik a termékek és szolgáltatások költségének ismeretét. A termékek és szolgáltatások költségének pontos meghatározása azonban nem lehetséges, mert azok kapcsolata az igénybe vett erőforrások egy részével sokszor nehezen vagy egyáltalán nem számszerűsíthető. Nem könnyű megmondani például azt, hogy egy több terméket gyártó üzemben felmerült karbantartási költség mekkora részét okozta valamelyik speciális termék.

Napjainkban minden vállalat esetében a legnagyobb gondot az átalakult költségszerkezet, a folyamatosan csökkenő közvetlen költségek részaránya jelenti. A legtöbb iparágban nem a közvetlen anyag- és bérköltségek okozzák a termékekkel kapcsolatos költségek döntő részét, hanem számos olyan költség is felmerül (például a vezérigazgatóhoz vagy akár a portáshoz kapcsolódó költségek), amely hozzátartozik a vállalat működéséhez, de nehéz a termékekre rendelni. Ezen költségek termékekre való leosztása nagy kockázatot hordoz magában, hisz könnyen eltorzulhat a termékek önköltsége vagy akár a döntéshozó félreinformálása. Ugyanakkor megnövekedett az igény a közvetett költségek költségokozókhöz rendelésére. A termelést támogató költségekről alkotott kép jobb becsléshez, pontosabb

kalkulációhoz, jobb árképzéshez és jobb döntésekhez vezet, és ezáltal eredményesebb lehet a vállalat.

Tevékenységük során a vállalatoknak szükségük van termékköltségekre, az üzemi teljesítmények megismerésére és mérésére, a költségfajták ismerésére, de ugyanakkor szükség van a vevők kiszolgálására vonatkozó teljes költségek ismeretére, termékhelyettesítésre, termékáttervezésre, valamint a folyamatok és különböző működési stratégiák fejlesztésére vonatkozó információkra is. Nem elég az információkat csak három dimenzióban kezelni, nem elég csak pénzügyi vonatkozású információs rendszert alkotni, hanem vezetői információkra is szükség van.

Az általános költségek és a termékek kapcsolatának leírására számos megoldás született a gyakorlatban. Ezek a megoldások rendszerint függvényei a termelési környezetnek, a számítástechnika fejlettségének, valamint a termék és/vagy szolgáltatás piaci helyzetének.

Manapság már nemcsak a kockázatokkal teli üzleti környezetben, hanem az államigazgatásban is folyamatosan keresik a vezetők annak a módját, hogy miként tudnák javítani szervezetük pénzügyi mutatóit. Amire az intézményeknek igazán szükségük van, az egy olyan rendszer, amely kellő részletekkel szolgál a pontos, a pénzügyi hatékonyságot növelő döntések meghozatalához, emellett a napi tevékenységeket tükröző, akkurátus pénzügyi információkat nyújt. Mindezen problémák új költségszámítási módszerek fejlesztéséhez és kidolgozásához vezettek, amelyek segítségével megvalósulhat a vállalaton belül a termékek önköltségének pontos meghatározása, a költségek és termékek kapcsolatának leírása, a belső képességek és teljesítmények kiépítése és megerősítése, valamint a hosszú távú pénzügyi teljesítmény és a versenyben elért eredmények értékteremtő tényezőinek a feltárása.

A tevékenység alapú költségszámítás módszere (Activity Based Costing – ABC) az egyik modern költségszámítási módszer, amely a tevékenység alapú vezetéssel (Activity Based Management – ABM) együtt létfontosságú lehet a vállalatvezetés számára.

2. Az ABC módszer bemutatása

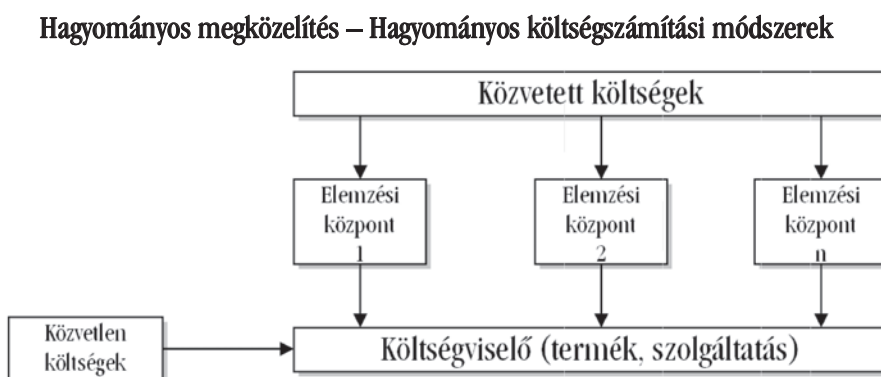
A tevékenység alapú költségszámítást (Activity Based Costing) azért fejlesztették ki, hogy a közvetett költségeket hatékonyabban oszthassák fel a tevékenységek, az üzleti folyamatok, a termékek, a szolgáltatások és a vevők között. Az ABC felismeri, hogy a sokféle erőforrás nem a termékek fizikai legyártásához szükséges, hanem a támogató tevékenységek széles skálájához, amelyek lehetővé teszik, hogy sokféle terméket és szolgáltatást állítsanak elő a vevők számára. Kaplan R. és Atkinson A. szerzőpáros szerint „... az ABC célja nem az általános költségek felosztása az egyes termékekre. A cél az, hogy mérjünk és beárazzunk va-

lamennyi olyan tevékenységet, erőforrást, amelyet a termelés támogatásához, a termékek kiszállításához és az ügyfeleknek nyújtott szolgáltatásokhoz használunk fel.”¹

A hagyományos költségszámítási módszerek értelmében a közvetett költségek leosztása a költségviselőkre (termékekre vagy szolgáltatásokra) elemzési központok vagy költség-lemző központokon keresztül valósul meg. Ezen közvetett költségek leosztása pontatlan eredményhez vezethet, emiatt keresni kell egy műszaki paramétert (költségjellemzőt vagy vetítési alapot), amely szoros kapcsolatban áll a költségek alakulásával, és amely segítségével sokkal megbízhatóbban hozzárendelhetők a közvetett költségek a költségviselőkre. A gondot a felosztási módszerek, a műszaki paraméterek kiválasztása okozhatja, hisz ezen vetítési alapok kiválasztása a döntéshozó megítélésén alapszik, és köztudott, hogy különböző emberek különböző felosztási alapokat alkalmaznak ugyanazon kiadástípushoz, tehát szubjektívizmus állhat fenn a költségek leosztásánál, valamint az önköltségek meghatározásánál.

A hagyományos költségszámítási módszerekkel ellentétben az ABC módszer értelmében fel kell térképezni azokat a tevékenységeket, amelyeket egy termék előállításakor vagy egy tevékenység nyújtásakor végre kell hajtani. Ezt követően meg kell határozni azokat az erőforrásokat, amelyek a tevékenységek elvégzéséhez szükségesek. A tevékenység elvégzéséhez felhasznált erőforrás költségét rendeljük csak a termékekhez. Így a termék fajlagos költsége kizárólag olyan elemeket tartalmaz, amelyeket a termék előállításának tevékenységei indokolnak.

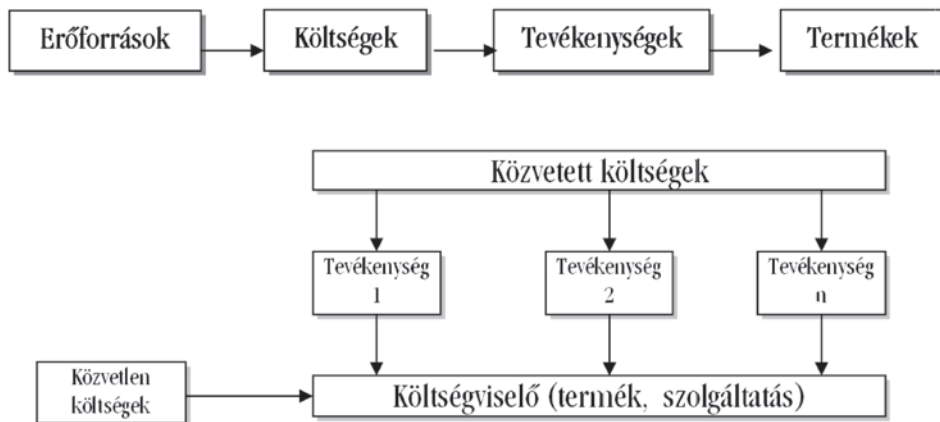
A hagyományos és tevékenység alapú költségszámítás bemutatható az alábbi ábra szerint:



1. ábra. Költségek leosztása termékekre hagyományos megközelítés szerint

¹ Kaplan R. – Atkinson A.: *Vezetői üzleti gazdaságtan*. Haladó vezetői számvitel, Panem Könyvkiadó, Budapest, 129.

Tevékenység alapú megközelítés – ABC módszer



2. ábra. Költségek leosztása termékekre tevékenység alapú megközelítés szerint

Amint az előbbiekben említettük, az ABC módszer a vállalat tevékenységei köré épül, és ennek értelmében nem a költséghordozók (termékek vagy szolgáltatások) azok, amelyek erőforrásokat használnak el, hanem a tevékenységek és a vállalaton belüli sokféle tevékenységet használnák fel a termékek vagy szolgáltatások. Az ABC elsőként megkísérelti azonosítani azokat a tevékenységeket, amelyeket a támogató szervezet erőforrásai biztosítanak. Ezután felméri az egyes tevékenységekhez szükséges ráfordításokat, és végül meghatározza minden egyes tevékenységének költségeit.

A tevékenység alapú költség számítási módszer lépései a következők:²

1. A tevékenységek azonosítása és az erőforrások költségeinek tevékenységhez való kapcsolása

Ebben a szakaszban történik a vállalaton belüli tevékenységeknek az azonosítása, és szintén ebben a fázisban minden szervezeti költséget az elvégzett tevékenységhez rendelik. Megtörténhet, hogy a tevékenységek azonosítása során megjelennek olyan tevékenységek is, amelyek nem hozhatók közvetlenül kapcsolatba a termék gyártásával, de ezeknek a tevékenységeknek a költsége ugyanolyan egyszerűen hozzárendelhető a termékekhez, mint a legtöbb hagyományos termelési költség, például a közvetlen munka vagy a gépek költségei.

2. Tevékenységek költségokozó tényezőinek meghatározása és kiválasztása

Ebben a fázisban a tevékenységek költségeit a termékekhez rendelik. Ez egy tevékenységhez kapcsolódó költségokozó tényező segítségével valósul meg, amely összekapcsolja a tevékenység teljesítményét az egyedi termékek támasztotta igényekkel. A tevékenységek költ-

² Kaplan R. – Atkinson A.: uo. 131–147.

ségokozó tényezője a tevékenység teljesítményének mennyiségi mérőszáma és ugyanakkor a tevékenységek és a költségviselők közötti kapcsolatot biztosítja. A tevékenység alapú költségelosztási rendszerek megkövetelik a hagyományos vetítési alapok használatát is, amelyek lehetővé teszik ezen költségek termékekhez való rendelését.

A termékek és tevékenységek közötti nagy számú potenciális kapcsolat miatt a tervezők a költségokozó tényezők számát igyekeznek gazdaságosan megválasztani. Ezen költségokozó tényezők lehetnek:

– Tranzakciós költségokozó tényezők: a legolcsóbb vetítési alapok és a kevésbé pontosak, mivelhogy azt feltételezik, hogy a tevékenység elvégzése minden alkalommal azonos mennyiségű erőforrást igényel.

– Időtartam alapú költségokozó tényezők: az adott tevékenység elvégzéséhez szükséges időt mutatják, pontosabbak a tranzakciós tényezőknél, de drágábbak is, mivel a rendszer megköveteli minden konkrét tevékenység elvégzésének időtartambecslését.

– Intenzitástényezők: közvetlenül az egyes alkalmak során a tevékenység által felhasznált erőforrásokat terhelik tovább. Ezek bevezetése a legdrágább, de ezek a legpontosabbak is, és csak akkor érdemes használni, amikor a tevékenység elvégzése nemcsak költséges, de a ráfordítások nagysága minden alkalommal eltérő is.

3. Költségek felosztása és azonosítása termékekre, szolgáltatásokra

Ebben a fázisban határozzák meg a termékek, szolgáltatások önköltségeit. Minden költségviselőhöz (termékhez vagy szolgáltatáshoz) rendelik a megfelelő tevékenységeket, valamint a költségokozó tényezőket.

A tevékenység alapú költségszámítási módszerek pontosabb információkat szolgáltatnak:

- az üzleti tevékenységekről és folyamatokról,
- a folyamatok eredményezte termékekről, szolgáltatásokról és a kiszolgált ügyfelekről,
- a termékek, szolgáltatások vagy a vevők relatív jövedelmezőségéről,
- a versenystratégiák kialakításáról.

Az ABC rendszer a szervezetek tevékenységét kulcselemnek tekintik a szervezetek költségeinek elemzésénél, úgy, hogy a szervezet erőforrás-felhasználásait a tevékenységekhez és üzleti folyamatokhoz kötik. A rendszer eljárásai jó becslést adnak az egyes termékek, szolgáltatások és ügyfelek szolgálatába állított erőforrások és tevékenységek egységköltségére.

Az ABC nyújtotta információk segítségével elérhetők:

- a lehetőségek kiemelése, prioritások megállapítása és a folyamatjavítási tevékenységek pénzügyi alátámasztása,
- az ügyfélkapcsolat-menedzsment, tényekre alapozott döntésekről, árakról, engedmé-

nyekről, szállítási feltételekről és az ellátási lánc hatékonyságáról,

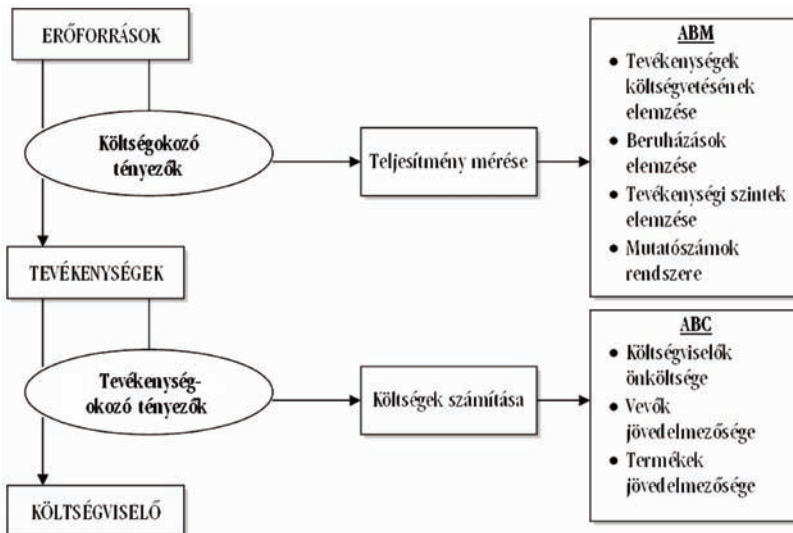
- jobb döntések a termékek árazásáról, helyettesítéséről és a termék-mixről,
- szállítói kapcsolatok menedzsmentje a legalacsonyabb költség – és nem a legolcsóbb szállító – elérése érdekében,
- a terméktervezők és mérnökök döntésének segítése.

3. Az ABM módszer bemutatása

A tevékenység alapú menedzsment – Activity Based Management, ABM – alapja a tevékenység alapú költségszámítás és a kihasználatlan kapacitás költségének számítása. Az így kapott információk segíthetik a menedzsereket egyrészt operatív – a felhasznált erőforrások mennyiségére vonatkozó –, másrészt stratégiai – a felhasznált erőforrások összetételére és minőségére vonatkozó – (pl. beruházási) döntések meghozatalában.

Egyes szerzők szerint a tevékenység alapú vezetés nem más, mint a tevékenység alapú költségszámításnak a javított változata, mások szerint annak az alterméke. Diaconu, Albu, Stere és Albu szerzők szerint az ABC és ABM páros teljes vállalatvezetői eszköznek számít: amíg az ABC komplex költségszámítási rendszert eredményez, az ABM a teljesítménymérés és vállalatvezetés elengedhetetlen eszköze.³

A két rendszer (ABC/ABM) közötti viszony az alábbi ábra szerint mutatható ki:



2. ábra. Az ABC és ABM közötti viszony

³ Diaconu P – Albu N. – Stere M. – Albu C. – Guinea F.: *Contabilitate managerială aprofundată*. Editura Economică, Bukarest, 2003, p. 110.

Mindenképpen a tevékenység alapú vezetés (ABM) célja a szervezet céljait kevesebb erőforrás-felhasználással, azaz alacsonyabb költségszint mellett megvalósítani a tevékenység alapú költségszámítási rendszerekből származó információk alapján.

Az ABM alapja minden esetben az ABC, és felosztható:

1. Operatív ABM-re – célja, hogy a meglévő folyamatokat javítsa vagy felszámolja azáltal, hogy csökkenti a ráfordításokat vagy növeli a szabad kapacitások kihasználtságát.

A tevékenység alapú vezetés hatáskörébe tartozik a:

- tevékenységmenedzsment,
- folyamatok újraszervezése,
- teljes körű minőségbiztosítás,
- teljesítménymérés.

2. Stratégiai ABM-re – célja a tevékenységek összetételének javítása és módosítása a nem jövedelmező tevékenységek rovására.

Hatáskörébe tartozik a:

- terméktervezés,
- termék és vevőösszetétel,
- szállítói kapcsolatok,
- vevőkapcsolatok,
- piacszegmentáció,
- elosztási csatornák.

Minden vállalat életében a legfelsőbb szinten a vállalatvezetés gyors, pontos, összegzett információkat igényel az egész szervezetről, hogy átfogó képet kapjon az üzleti folyamatokról. A tevékenység alapú vállalati szintű vezetés a folyamatokra koncentrálna hozza meg a stratégiai döntéseket, melynek alapján képessé válik az adatok összehasonlító értékelésére és a részleg folyamatát jellemző mutatószámok egymáshoz vagy más szervezetekhez való összehasonlítására, a termékek és vevők jövedelmezőségének részletes megértésére.

4. Összefoglalás és konklúziók

Az ABC/ABM valódi előnye tehát az, hogy különböző részletességgel szolgáltat adatokat a vezetőknél, a felügyeleti szerveknek, az alkalmazotknak, s a költségeket mindenki a saját tevékenységi, illetve felelősségi köre szerint elemzi és kezeli. Ezek azok a tevékenységi szintek, ahol érdemi változás érhető el a költségszerkezet, a teljesítménymérés és a szolgáltatásnyújtás területein. Ma az ilyen típusú, döntéstámogató információkat hozzáférhetővé lehet tenni számos, kereskedelemben kapható szoftverrel, és össze lehet kapcsolni a meg-

lévő költségelszámolási és mérési rendszerekkel. Az ABC/ABM párost alkalmazva lehetőség nyílik a következőkre:

a) Termékek újraárazása, árképzés

Amikor a termékek árazása hagyományos költségrendszereken alapul, ahol a vállalati általános költségeket a közvetlen munka- és gépórák arányában osztják fel, a vezetők komoly árazási hibákat követhetnek el. Az ABC/ABM vizsgálat után viszont a vállalatvezetők gyakran magasabb áremeléseket is végre tudnak hajtani a különleges és költségesebb termékeiken, sőt mi több, a vállalkozások sokkal agresszívebb árpolitikával is felléphetnek, hogy tovább növeljék nyereségesebb termékeik eladását.

b) Vevők nyereségének elemzése

Az ABC/ABM páros segíti a vezetőket a termelési költségek meghatározásában és megértésében, de ugyanakkor segít meghatározni és megérteni azokat a jellemzőket, amelyek következtében bizonyos vevők kiszolgálása drágább vagy olcsóbb.

Amikor a cégek tevékenység alapú költségelszámítást alkalmaznak vásárlóikra, akkor a következő vevőkategóriákat különítik el:

- passzív vevők, akik esetében a termékek létfontosságúak és akik esetében jó a kapcsolat a szállítóval,
- árérzékeny és kevés különleges igénnyel rendelkező vevők,
- költséges kiszolgálású, de igen nyereséges vevők,
- agresszív vevők, akik kihasználják vásárlóerejüket, és akikre alacsony ár és rengeteg egyedi szolgáltatás és termék jellemző.

A tevékenységek elemzése azt is kiderítheti, hogy a magas kiszolgálási költségek a megrendelő szokásaiból erednek-e vagy sem. Ilyen szokások például: a kiszámíthatatlanság, a módosítások, a rendkívüli gyakoriságú rendelés. A vállalat ezeket az információkat megoszthatja a vevőkkel, ezáltal arra ösztönözve őket, hogy közösen olcsóbb módszereket dolgozzanak ki.

c) Termékhelyettesítés és termékáttervezés

Általában a kis mennyiségben termelt, egyedi igényeket kielégítő termékek árának megemlése mellett megoldást, illetve alternatívát jelent, ha ezeket a termékeket már létező, alacsonyabb költségű termékekkel helyettesítjük. Az ABC elemzés alapján az értékesítési osztály alkalmazottai tényeken alapuló megbeszélést folytathat a vásárlóval, hogy megismerjék, hogyan értékeli a vevő az egyedi funkcionalitás és az ár közötti átváltást. Ugyanakkor az ABC/ABM módszerek óriási segítséget jelenthetnek a termékek áttervezésében, hisz sok esetben sok termék drága, mert nem jól tervezték meg. Sok esetben a legjobb lehetőség a

termék költségeinek csökkentésére a tervezési fázisban adódik. A tevékenység alapú vezetés és számítás segít feltárni azokat a részleteket, amelyek elhagyhatók vagy módosíthatók akár a már termelt termékeknél is. A termékek újratervezése általában vonzó lehetőség a vállalatok számára, mivel a vevők számára általában nem érzékelhető, és ha sikeres az áttervezés, akkor a cégnek nem kell újraáraznia vagy egy másikkal helyettesítenie termékét.

d) A folyamatok és működési stratégiák fejlesztése

Az alapos, termékszinten elvégzett tevékenység alapú költségelemzés feltárhatja a folyamatok fejlesztésének lehetőségeit. Ha sikerül javítani a folyamatok hatékonyságán, ugyanazt a feladatot képesek kevesebb szervezeti erőforrás felhasználással végrehajtani, tehát az operatív tevékenységek és eljárások fejlesztése alacsonyabb termékköltséghez vezethet. Minden esetben ahhoz, hogy a fent említett előnyök megvalósulhassanak, a tevékenység alapú költségszámítás szorosan együttműködik a tevékenység alapú vezetéssel. Ugyanakkor a tevékenység alapú vezetést össze kell kapcsolni a kapacitásmenedzseléssel, hogy az előnyöket elérjük.

Irodalomjegyzék

- Brăescu M. – Jinga G.: Măsurarea și evaluarea performanței întreprinderii prin metoda ABC. *Revista Contabilitate și Informatică de Gestiu*, 2/2002, Editura ASE, București
- Chadwick L.: *Vezetői számvitel*. Panem-Prentice Hall, Panem Könyvkiadó, 1999.
- Ionașcu I. (coord): *Control de gestiune*. Editura Economică, București, 2003.
- Kaplan R. – Atkinson A.: *Vezetői üzleti gazdaságtan. Haladó vezetői számvitel*. Panem Könyvkiadó – Business Kft, 2003.
- Kaplan R. – Cooper R.: *Költség&Hatás – Integrált költség számítási rendszerek: az eredményes vállalati működés alapjai*. Panem Könyvkiadó, Budapest, 2001.
- Turney P. B.: *Activity Based Costing – The Performance Breakthrough*. Kogan Page, Londra, 1996, p. 139.
- Trond B.: *The Development of Activity Based Costing Journal Literature, 1987–2000*. The European Accounting Review, 2002, pag. 481–508.

Szekundér ágazatok helyzete Románia Északnyugat Statisztikai Régiójában

SZABÓ ÁRPÁD

1. Termelési és vállalati szerkezet, tulajdonviszonyok

„Az Északnyugat Statisztikai Régió iparának egyik legkülönlegesebb jellemzője, hogy itt megtalálható szinte az összes iparág.” – kezdődik a Regionális Fejlesztési Ügynökség honlapján a régió bemutatója. [ADRN, 2006a]

Amint az alábbi táblázatból is kitűnik, országos szinten a GDP 34%-át adta az ipar és az építőipar, ezzel szemben az Északnyugat régióban ezen ágazatok csak 31,5%-ban járultak hozzá a régió GDP-jéhez. 2002-ben a régió adta a nemzeti GDP 11,9%-át. Az egy főre jutó GDP az országos szintnek csak 94%-át érte el. (A régióban található Kolozs megye viszont országosan a 4. helyen áll az egy főre jutó GDP tekintetében. [ADRN, 2006a])

A régió GDP-je 2002-ben

ROMÁNIA	Milliárd ROL folyó áron	Bruttó hozzáadott értékhez viszonyítva	GDP-hez viszonyítva
Ipar	426 098,2	31,42%	28,13%
Építőipar	87 888,8	6,48%	5,80%
Ipar és építőipar összesen	513 987,0	37,90%	33,93%
Mezőgazdaság	173 076,0	12,76%	11,43%
Szolgáltatások	685 938,7	50,58%	45,28%
Bruttó hozzáadott érték	1 356 191,7		
Össz regionális GDP	1 514 750,9		
GDP/fő (ROL)	69 500 586		
ÉSZAKNYUGAT RÉGIÓ			
Ipar	48 339,4	29,86%	26,83%
Építőipar	8382,2	5,18%	4,65%
Ipar és építőipar összesen	56 721,6	35,04%	31,48%
Mezőgazdaság	26 363,9	16,28%	14,63%
Szolgáltatások	80 819,1	49,92%	44,85%
Bruttó hozzáadott érték	161 897,9		
Össz regionális GDP	180 186,4	A régió az országban	11,90%
GDP/fő (ROL)	65 381 319		94,07%

Forrás: Saját számítások a Nemzeti Statisztikai Intézet, www.insse.ro adatai alapján

A statisztikai adatok régiószintű vizsgálata viszont csalóka lehet, hiszen a régió megyéi között nagyon nagy különbségek léteznek. A régió megyéinek gazdasági fejlettségét és ágazati struktúráját meghatározzák mind a domborzati és talajviszonyok, illetve az általajkin- csekkel való ellátottság, mind pedig az elhelyezkedés és a humán erőforrás fejlettsége és képzettsége.

Bihar és Szatmár megyék az Európai Unióval (Magyarországgal) határosak és könnyen csatlakoztathatók a magyar szállítási infrastruktúrára. Kolozsvár, Kolozs megye központja, hagyományosan Erdély fővárosa és regionális gazdasági és szellemi központ szerepét töltötte és tölti be évszázadok óta. A Babeş-Bolyai Tudományegyetem mellett több magánegyetem is biztosítja a megye országos átlagnál magasabb ellátottságát magas képzettségű munkaerővel.

A régióban foglalkoztatott összmunkaerő 2003-ban az országban összesen foglalkozta- tottak 12,7%-át adta. Országos szinten az alkalmazottak 41,5%-a dolgozott a feldolgozó- és építőiparban. Ez az arány az Északnyugat régióban magasabb volt, szinte 44%.

A nemzetgazdaságban alkalmazottak létszáma (fő)

Évek	Nemzetgazdaság összes	Feldolgozóipar		Építőipar		Feldolgozó- + építőipar	
		Létszám	Arány	Létszám	Arány	Létszám	Arány
Románia							
1991	7 573 777	3 212 755	42,42%	486 405	6,42%	3 699 160	48,84%
1995	6 160 442	2 191 687	35,58%	442 829	7,19%	2 634 516	42,77%
2000	4 623 026	1 559 741	33,74%	316 162	6,84%	1 875 903	40,58%
2001	4 618 988	1 589 962	34,42%	308 999	6,69%	1 898 961	41,11%
2002	4 567 820	1 593 392	34,88%	300 572	6,58%	1 893 964	41,46%
2003	4 590 876	1 581 504	34,45%	325 406	7,09%	1 906 910	41,54%
Északnyugat régió							
1991	932 817	401 264	43,02%	46 037	4,94%	447 301	47,95%
1995	735 416	274 105	37,27%	42 691	5,81%	316 796	43,08%
2000	575 702	210 681	36,60%	35 555	6,18%	246 236	42,77%
2001	589 989	222 611	37,73%	35 866	6,08%	258 477	43,81%
2002	577 222	222 731	38,59%	31 011	5,37%	253 742	43,96%
2003	581 512	221 783	38,14%	33 933	5,84%	255 716	43,97%
A régió az országhoz viszonyítva							
2003	12,67	14,02		10,43		13,41%	

Forrás: Saját számítások a Nemzeti Statisztikai Intézet, www.insse.ro adatai alapján

Máramaros megye a bányászat és az azt támogató gépgyártás hanyatlása miatt gondokkal küzd. Szilágy megye pedig országos szinten utolsó helyen van a bejegyzett és működő vállalkozások száma alapján.

A hanyatló ágazatokkal együtt járó gondok enyhítésére a kormányzat hátrányos helyzetű zónákat (zone defavorizate) jelölt ki az ország összes megyéjében. Az ilyen településeken beruházó és munkahelyeket teremtő vállalatok jelentős adókedvezményekben és támogatásban részesülnek.

Az Északnyugat régióban ilyenek a Stei-Nucet zóna, Borod-Suncuius-Dobresti-Vadu Crisului zóna, Popesti-Derna-Élesd zóna, Ip zóna, Hida-Surduc-Zsibó-Balan zóna, Sarmaság-Chiejd-Bobota zóna, Nagybánya zóna, Borsabánya-Visó zóna, Radnabánya zóna). [<http://www.nord-vest.ro/regiunea.html>] Ezekben a településeken az említett intézkedések hatására nőtt a bejegyzett cégek száma, sok visszaélés történt, és az adókedvezményeket kihasználni próbáló fantomcégek is alakultak. A régió ipara a következő termékeket állította elő:

A főbb ipari termékek előállítására

Évek	Szövet (ezer m ²)	Lábbeli (ezer pár)	Faanyag (m ³)	Papír (tonna)	Motorolajok (tonna)	Pakura, visszanyert- tel együtt (tonna)	Cement (tonna)
Románia							
1990	738 403	87 977	2 931 670	427 089	6 425 584 ¹	8 125 988	9 468 306
1995	247 677	37 222	1 635 587	332 115	4 698 289 ¹	2 984 414	6 841 852
2000	161 758	37 607	1 404 645	328 133	3 353 928	1 432 894	6 058 399
2001 ²	179 668	66 574	2 530 052	388 211	3 842 250	1 797 477	5 702 112
2002 ²	187 010	73 729	2 705 831	421 404	4 305 306	2 050 003	5 679 791
2003 ²	192 103	80 274	2 568 203	456 890	3 720 846	1 558 377	5 991 962
Északnyugat régió							
1990	88 070	18 002	387 057	41 641	47 339	166 043	1 572 000
1995	36 817	9690	245 025	46 093	50 217	149 658	721 062
2000	41 295	7545	136 470	35 079	25 879	83 807	696 190
2001 ²	46 644	18 678	339 964	36 672	14 578	87 206	731 617
2002 ²	45 154	19 781	400 973	41 274	42 638	161 952	853 019
2003 ²	37 158	21 864	394 805	48 711	34 252	131 801	857 809
A régió részesedése az országos temelésből							
1990	11,93%	20,46%	13,20%	9,75%	0,74%	2,04%	16,60%
1995	14,86%	26,03%	14,98%	13,88%	1,07%	5,01%	10,54%
2000	25,53%	20,06%	9,72%	10,69%	0,77%	5,85%	11,49%
2001 ²	25,96%	28,06%	13,44%	9,45%	0,38%	4,85%	12,83%
2002 ²	24,15%	26,83%	14,82%	9,79%	0,99%	7,90%	15,02%
2003 ²	19,34%	27,24%	15,37%	10,66%	0,92%	8,46%	14,32%

A főbb ipari termékek előállítására (folytatás)

Évek	Nyersacél (tonna)	Bútor (millió ROL)	Hús és bel- sőségek (tonna)	Húskészít- mények (tonna)	Étolaj (tonna)	Fogyasztási tej, kivéve tejpor (hl)	Sajt (tonna)	Finomított cukor (tonna)
Románia								
1990	9 760 447	20 701,5	946 596	365 160	269 852	-	93 600	537 773
1995	6 556 912	1 045 121,8	394 014	113 764	224 095	2 892 472	38 586	266 433
2000	4 671 967	8 322 750,9	136 818	90 819	253 349	893 451	18 667	475 627
2001 ²	4 935 623	15 345 468,4	201 602	168 057	295 959	1 168 093	35 886	492 684
2002 ²	5 490 434	18 883 325,8	167 292	169 218	228 382	1 280 809	42 712	514 112
2003 ²	5 692 496	25 805 883,8	203 545	203 709	243 496	1 442 217	49 045	459 529
Északnyugat régió								
1990	378 138	4665,3	108 007	41 378	49 953	-	11 656	45 664
1995	325 593	279 201,0	35 944	16 501	30 254	567 481	8602	25 541
2000	260 513	2 694 865,0	10 781	7479	29 258	239 695	6033	72 266
2001 ²	277 294	3 995 966,8	20 764	23 393	24 327	295 235	11 756	40 081
2002 ²	244 938	4 827 376,4	23 424	22 340	18 753	379 419	11 678	81 126
2003 ²	272 594	6 697 513,4	16 667	20 958	21 348	303 550	15 989	63 794
A régió részesedése az országos termelésből								
1990	3,87%	22,54%	11,41%	11,33%	18,51%	-	12,45%	8,49%
1995	4,97%	26,71%	9,12%	14,50%	13,50%	21,89%	22,29%	9,59%
2000	5,58%	32,38%	7,88%	8,24%	11,55%	26,83%	32,32%	15,19%
2001 ²	5,62%	26,04%	10,30%	13,92%	8,22%	25,27%	32,76%	8,14%
2002 ²	4,46%	25,56%	14,00%	13,20%	8,21%	29,62%	27,34%	15,78%
2003 ²	4,79%	27,00%	8,19%	10,29%	8,77%	21,05%	32,60%	13,88%

1) Motorolajok az aromás termékekkel együtt.

2) 2001-től kezdve a PRODRON statisztikai felmérése alapján, amely a 20 alkalmazottnál többet foglalkoztató vállalatokat vizsgálja.

Forrás: Nemzeti Statisztikai Intézet, www.insse.ro – Statistici Regionale

A vállalatok számát és méretét vizsgálva kitűnik, hogy 2003-ban az országban bejegyzett összes vállalat 14%-a működött az Északnyugat régióban. A vállalatok 86%-a a régióban 10-nél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató mikrovállalat. A mikro- és kisvállalatok aránya együtt szinte eléri az összes vállalat 97%-át. A nagyvállalatok aránya 0,6% alatt van.

Gazdaságilag aktív vállalkozások mérete és száma

	Össze- sen	Méret, alkalmazottak száma alapján				Összesen	Méret, alkalmazottak száma alapján				
		0–9	10–49	50– 249	250 és több		0–9	10–49	50– 249	250 és több	
	Románia					Északnyugat régió					
1998											
Összesen	323 790	289 035	25 009	6 911	2 835	43 793	13,53%	38 880	3611	928	374
Kitermelőipar	1484	141	138	80	145	89	6,00%	26	21	16	26
Feldolgozóipar	39 904	28 368	7378	2674	1484	6893	17,27%	5041	1213	425	214
Energiaszektor	437	38	47	147	205	56	12,81%	5	3	22	26
Építőipar	11 004	6888	2567	1249	300	1759	15,99%	1217	368	140	34
2000											
Összesen	313 508	273 836	29 516	7725	2431	42 515	13,56%	36 884	4292	1019	320
Kitermelőipar	547	174	144	99	130	107	19,56%	40	27	19	21
Feldolgozóipar	42 581	29 038	8833	3420	1290	7456	17,51%	5185	1 534	539	198
Energiaszektor	480	66	71	147	196	66	13,75%	12	9	22	23
Építőipar	12 464	8087	2898	1242	237	1 930	15,48%	1373	403	133	21
2001											
Összesen	317 555	275 410	31 573	8 166	2406	42 901	13,51%	36 931	4574	1064	332
Kitermelőipar	550	192	148	82	128	109	19,82%	41	32	15	21
Feldolgozóipar	43 839	29 536	9230	3782	1291	7701	17,57%	5297	1598	597	209
Energiaszektor	465	72	81	143	169	59	12,69%	9	7	23	20
Építőipar	14 796	10 087	3189	1286	234	2182	14,75%	1609	437	113	23
2002											
Összesen	322 188	278 879	32 281	8656	2372	44 039	13,67%	37 948	4664	1116	311
Kitermelőipar	604	226	167	93	118	123	20,36%	54	34	17	18
Feldolgozóipar	47 582	32 428	9755	4140	1259	7998	16,81%	5499	1673	631	195
Energiaszektor	532	78	92	161	201	65	12,22%	9	10	24	22
Építőipar	17 057	12 180	3389	1282	206	2406	14,11%	1838	418	129	21
2003											
Összesen	359 399	310 733	37 015	9323	2328	50 340	14,01%	43 590	5228	1230	292
Kitermelőipar	754	385	192	93	84	133	17,64%	78	36	11	8
Feldolgozó ipar	52 521	36 330	10 533	4383	1275	8776	16,71%	6094	1799	693	190
Energia szektor	727	169	156	203	199	79	10,87%	14	14	31	20
Építőipar	21 352	16 037	3724	1409	182	3144	14,72%	2523	460	147	14
Arány a régión belül 2003-ban											
	Összesen					50 340		86,59%	10,39%	2,44%	0,58%
	Kitermelőipar					133		58,65%	27,07%	8,27%	6,02%
	Feldolgozóipar					8776		69,44%	20,50%	7,90%	2,16%
	Energiaszektor					79		17,72%	17,72%	39,24%	25,32%
	Építőipar					3144		80,25%	14,63%	4,68%	0,45%

Forrás: Saját számítások a Nemzeti Statisztikai Intézet, www.insse.ro adatai alapján

Az ágazati teljesítmény a régióban a következőképpen alakult az országgal összehasonlítva:

A vállalatok forgalma a különböző ágazatokban

Évek	Ágazatok	Forgalom (mrd ROL folyó áron)	Bruttó beruházások (mrd ROL folyó áron)	Alkalmazottak száma	Forgalom (mrd ROL folyó áron)	Bruttó beruházások (mrd ROL folyó áron)	Alkalmazottak száma	Forgalom	Bruttó beruházások	Alkalmazottak
		Románia			Északnyugat régió			A régió részesedése az országból		
1998	Összesen	594 788	140 610	4 717 435	62 346	12 472	592 370	10,48%	8,87%	12,56%
	Kitermelőipar	14 602	7 089	172 818	1036	387	22 429	7,09%	5,46%	12,98%
	Feldolgozóipar	203 634	38 629	2 117 340	24 672	5573	287 619	12,12%	14,43%	13,58%
	Energiaszektor	36 847	44 264	201 769	3020	3474	20 829	8,20%	7,85%	10,32%
	Építőipar	35 440	7630	441 040	3621	331	50 461	10,22%	4,34%	11,44%
2000	Összesen	1 396 148	265 390	4 118 731	136 687	12 863	505 565	9,79%	4,85%	12,27%
	Kitermelőipar	31 905	12 313	147 659	2812	669	18 586	8,81%	5,43%	12,59%
	Feldolgozóipar	433 911	62 867	1 821 404	47 799	5199	248 829	11,02%	8,27%	13,66%
	Energiaszektor	96 727	97 983	191 449	7678	2131	20 248	7,94%	2,17%	10,58%
	Építőipar	78 747	12 982	383 132	8366	422	44 075	10,62%	3,25%	11,50%
2001	Összesen	2 023 021	393 414	4 050 421	208 259	35 374	515 652	10,29%	8,99%	12,73%
	Kitermelőipar	46 274	24 166	145 930	3410	837	18 691	7,37%	3,46%	12,81%
	Feldolgozóipar	632 026	95 374	1 808 991	76 980	10 567	254 317	12,18%	11,08%	14,06%
	Energiaszektor	141 873	113 245	184 097	12 373	13 491	21 155	8,72%	11,91%	11,49%
	Építőipar	122 300	17 557	372 482	13 337	1824	40 274	10,91%	10,39%	10,81%
2002	Összesen	2 668 848	411 790	3 957 141	274 800	38 526	499 927	10,30%	9,36%	12,63%
	Kitermelőipar	60 166	19 054	140 233	4332	681	17 016	7,20%	3,57%	12,13%
	Feldolgozóipar	847 187	104 894	1 781 655	97 180	12 889	248 160	11,47%	12,29%	13,93%
	Energiaszektor	217 520	81 578	167 537	13 537	8303	17 122	6,22%	10,18%	10,22%
	Építőipar	160 256	45 042	352 605	15 830	2242	37 893	9,88%	4,98%	10,75%
2003	Összesen	3 462 035	423 329	4 014 666	357 302	42 649	507 222			
	Kitermelőipar	63 828	18 126	132 867	4388	947	14 574			
	Feldolgozóipar	1 072 371	133 054	1 738 799	126 964	18 374	246 394			
	Energiaszektor	266 995	46 634	159 813	17 622	2609	17 001			
	Építőipar	211 293	31 858	361 371	19 263	3696	38 089			
Az ágazat részesedése az összeshől 2003-ban										
	Kitermelőipar	30,98%	31,43%	43,31%	35,53%	43,08%	48,58%			
	Építőipar	6,10%	7,53%	9,00%	5,39%	8,67%	7,51%			

Forrás: Saját számítások a Nemzeti Statisztikai Intézet, www.insse.ro adatai alapján

A Régiófejlesztési Ügynökség a régió fejlesztési stratégiájának kidolgozásakor elvégzett egy ágazati elemzést. [ADRN, 2006b]

Az elemzés két mutatócsoport alapján készült:

a) arány- (hatás-) mutatók

- az ágazat helye a régióban alkalmazott munkaerő aránya szerint;
- az ágazat helye a régió exportjából való részesedés alapján;

b) dinamika-mutatók

- az alkalmazottak számának alakulása az ágazatban 2000–2001 között;
- a beruházások alakulása az ágazatban 2000–2001 között;

A felmérés eredményeit az általunk vizsgált ágazatokban az alábbi táblázat mutatja:

Ágazat	A régió exportjából részesedett 2001-ben	A régió összes foglalkoztatottjából 2001	A foglalkoztatás alakulása 2001–2000	A beruházások alakulása 2001–2000
Készruhagyártás	21,03%	8,26%	-10,97%	13,50%
Építkezések		7,55%	-8,62%	213,75%
Bőr- és cipőgyártás	20,58%	5,85%	+30,33%	1,23%
Bútorgyártás	9,95%	5,36%	+17,62%	47,20%
Élelmiszer- és italgyártás	0,46%	4,71%	-15,70%	35,25%
Nemfémek feldolgozóipara	1,68%	3,90%	-0,05%	408,62%
Gépgyártás	0,66%	3,27%	-8,17%	53,99%
Textilipar	12,16%	3,25%	+20,71%	47,09%
Fafeldolgozás (kivételesen bútork)	3,92%	2,63%	+1,56%	5,98%
Kohászat	11,41%	2,54%	+3,05%	52,19%
Fém szerkezetek építése	3,86%	1,77%	4,89%	-18,11%
Gumi- és műanyag termékek gyártása	0,36%	1,19%	-5,83%	4,19%
Villamos gépek és műszerek gyártása	3,19%	1,16%	14,72%	-40,63%

Forrás: Comitetul Regional pentru Plan – Regiunea de Dezvoltare Nord-Vest – Planul de dezvoltare 2006.

Az elemzett mutatók alapján a régió tevékenységeit 7 fontossági csoportba sorolták (a regionális fejlesztési ügynökség nem rangsorolta a csoportokat semmilyen kritérium szerint, az alábbiakban az ő felsorolásuk olvasható [ADRN, 2006b]):

- Fontosság 1: magas foglalkoztatottság, magas export és fejlett bérrendszer (lohn) rendszer,

- Fontosság 2: átszervezendő ágazat magas exportpotenciállal,
- Fontosság 3: társadalmi és gazdasági szempontból nagy veszélyt jelenthet a hanyatlás,
- Fontosság 4: alacsony foglalkoztatottság, gyenge exportlehetőségek, de tőkét, beruházásokat tud vonzani,
- Fontosság 5: a régió gazdasági fejlődésének háttérét és infrastruktúráját biztosíthatják,
- Fontosság 6: nagy beruházásokra várnak, amelyek segítségével nőhet az export versenyképessége és a foglalkoztatás,
- Fontosság 7: nagy foglalkoztatottság, alacsony exportlehetőségek,
- Fontosság 8: hanyatlanak.

A régió fejlesztésén munkálkodó ügynökség munkatársai megállapították, hogy pillanatnyilag az olcsó munkaerőre alapuló bér munkában (lohn) dolgozó cégek sok külföldi tőkét vonzottak a régióba, sok alkalmazottat foglalkoztatnak és nagy arányban részesülnek a régió exportjaiból, de az EU-csatlakozás közeledtével és a munkaerő drágulásával már elkezdődött a visszafejlődési folyamat.

Ezek a vállalatok általában a textiliparban és a cipőgyártásban tevékenykednek. Számukra saját márkák bevezetését és a külföldi piacok közvetlen meghódítását javasolja az ügynökség.

Az elektronikai iparban és a gépgyártásban történtek beruházások, főleg Kolozs és Szatmár megyékben. Ezeknek továbbfejlesztését és megerősítését javasolja az ügynökség.

Az építőipar pillanatnyilag nagyon gyorsan fejlődik, mind az üzemcsarnokok, mind az irodaházak és a magánházak építése gyorsan növekszik, főleg Bihar és Kolozs megyékben. [ADRN, 2006b]

Irodalomjegyzék

Agencia de Dezvoltare Regională Nord–Vest (az Északnyugat Régió Fejlesztési Ügynöksége) [ADRN] honlapja – www.nord-vest.ro

ADRN 2000 – Planul de dezvoltare a regiunii 2000

ADRN 2006a – Prezentarea Regiunii

ADRN 2006b – Planul de dezvoltare a regiunii 2006

Camera pentru Comerț și Industrie a României (Románia Gazdasági és Iparkamarája) [CCIR] honlapja – www.ccir.ro, valamint Beszterce-Naszód, Bihar, Kolozs, Máramaros, Szatmár és Szilágy megyei kamaráinak adatai és honlapjai (www.ccicj.ro, www.ccimm.ro, www.cciasm.ro stb.)

Institutul Național pentru Statistică (Nemzeti Statisztikai Hivatal) [INS] – honlapja www.insse.ro, valamint Beszterce-Naszód, Bihar, Kolozs, Máramaros, Szatmár és Szilágy megyei kirendeltségeinek adatai és honlapjai (www.ccicj.ro, www.ccimm.ro, www.cciasm.ro stb.)

Beszterce-Naszód, Bihar, Kolozs, Máramaros, Szatmár és Szilágy megyei önkormányzatok és köztársasági megbízotti hivatalok (prefektúrák) adatai és honlapjai

Közmag, a túlélés nagymestere

CSOMAFÁY FERENC

2001-ben azzal a szándékkal indult a Brassai Sámuel Elméleti Líceum Ifjúsági közgazdasági diáklapja, hogy közlési lehetőséget teremtsen azon diákok számára, akik a frissen létrehozott közgazdasági osztályba iratkoztak. A diákok közül, akikkel Páll Gyöngyvér tanárnő megalapította a folyóiratot, egyesek az egyetem elvégzéséhez közelednek, mások már egyetemi hallgatók lettek. A *Közmag* is kinőtt a Brassai kebeléből. Ma más, szintén közgazdasági osztályokkal rendelkező iskolákból, így az Apáczai Csere János Líceumból és a János Zsigmond Unitárius Kollégiumból von be munkatársakat. Hozzájuk társulnak a Babeş–Bolyai Tudományegyetem (BBTE) hallgatói, akik a Közgazdasági és Gazdaságtudományi Karon tanulnak és bizonyos íráskészséggel rendelkeznek.

A nemrég 84 oldalon megjelent VI. évfolyam 1–2. számában népes gárda publikált. A több mint tíz brassais mellett négy apáczais diák, két János Zsigmond unitárius kollégista, valamint nyolc egyetemi hallgató és a szerkesztőség két irányítótagja írta, szerkesztette a jelenlegi összevont számot.

A szerkesztők hat fejezetre osztották a laptestet.

A *Gazdasági kilátó diákszemmel* című fejezetből kiderül, hogy jelentős változások következtek be az ország gazdasági életében. A fiatal szerzők a hazai közgazdaságban felmerült kérdésekre keresik a megfelelő választ. A *Vállalkozáskutatások* című cikkben Juhos Levente a kisvállalkozások felől közelíti meg az elmúlt évtized gazdasági problémáit. Azt is elemzi, hogy kikből lettek vállalkozók, hogyan jöttek létre a vállalkozások, milyen a vállalkozás percepciója és milyen módosulást szenvedett a gazdaságnak ez a területe az évek során. A továbbiakban vállalkozás előtt álló kihívásokról ír a szerző.

Három szerző a tanultak és egy Dior-kiállítás nyomán elemzi a vállalkozások alakulását és azt a kérdést, hogy egyes esetekben hogyan növi ki magát egy vállalkozás világszínvonalúvá. (Deák Annamária, Márton Andrea és Gál Csilla)

2007-ben Románia az EU tagja lett, ami új követelményeket támaszt a gazdasági életben a gazdasági szereplőkkel szemben. Fazekas Izabella és Bíró Noémi írásukban azt vizsgálják, hogy mennyire vannak tudatában a különböző településeken levő vállalkozók az EU-s kihívásokkal. Felteszik a kérdést, hogy a vállalkozók ismerik-e cégük erősségét és gyenge pontjait; kidolgoztak-e egy vállalkozói tükröt; hogyan mérik fel a versenytársakat, és milyen stratégiát dolgoztak ki a vállalkozásuk jövőképe. A szerzők arra a következtetésre

jutottak, hogy ilyen szempontok esetében sok a bizonytalanság, az információ hiánya pedig azt eredményezi, hogy nincsenek mindig tudatában, mit is jelent az egységes EU-s piacon versenyhelyzetben lenni. Pozitív dolog, hogy a szerzők igyekeztek a valós helyzetet felmérni.

A második fejezet az európai uniós integráció kihívásaival foglalkozik. A BBTE harmadéves közgazdász hallgatója (Popp Gyöngyvér) a környezetvédelem és a közlekedés viszonyát elemzi. Az öko-barát gépjárművek és üzemanyag használata még mindig alacsony szinten mozog. Az új tagállamokban ez a kérdéskör még kevésbé ismeretes, és az ezt a kérdést övező dilemma egyre mélyül, amikor a gazdasági növekedés, a bővülő piacok következtében a szállítás is egyre bővül és az ezirányú gondok sokasodnak. Az érem másik oldala pedig az, hogy az európai közvélemény szerint szükségessé vált a jelenlegi járművek átalkítása, a közlekedési prioritások megváltozása. Mindez mikroszinten ökológiai tudatosságot, makroszinten, főleg a tömegközlekedés terén, komoly beruházásokat igényel.

Réman Anna a kis- és középvállalkozások reklámterveit elemzi. A cikk tulajdonképpen egy korábban már bemutatott és a 2006-os ETDK közgazdaságtani szekciójában első díjat nyert tudományos dolgozatnak a rövidített változata. A szerző azt vizsgálja, hogy a kis- és középvállalkozóknak milyen a reklámszemlélete. Mennyire érvényes az a nézet, miszerint a reklám nagyon költséges és amennyiben nem éri el a célt, nem is túl kifizetődő. Bemutatja a különböző reklámokat, a reklámköltségek eredményességét és a lehetséges megoldásokat. A végkövetkeztetése: szükség van a vállalatvezetők szemléletének megváltoztatására, mert gyerekcipőben jár a reklámozással kapcsolatos ismeretek elsajátítása, de még a reklámstratégia minőségi ismeretében is vannak hiányosságok. Szerinte a közgazdászok feladata ellátni megfelelő szakirodalommal a vállalkozói réteget.

Mi legyen véled, Félix fürdő című cikkében Talmács Krisztina- Kamilla arról értekezik, mit kellene tenni azért, hogy versenyképessé váljon az ismert üdülőhely. Szerinte szemléletváltozásra van szükség. Fontossá vált, hogy a turistáknak, az üdülni vágyók rétegeinek az igényeit megismerjék, azok szükségleteit felmérjék, és az így szerzett ismeretek alapján tisztában legyenek azzal, mit kell megvalósítani a sikeres gazdálkodás érdekében. A szerző a kitűzött cél érdekében fontosnak tekinti a nemzetközi kapcsolatok kiépítését, a tömegközlekedési problémák kiküszöbölését, a meglévő kis- és középvállalatok versenyképessé tételét és a faluturizmus fejlesztését.

Bíró Boróka Júlia *Milyen jövedelemkiegészítést hoz a 2007-es csatlakozás a székelyföldi gazdáknak* című cikkében érdekes gondolatokat fogalmazott meg, s a Romániára kidolgozott modellszámításokat alkalmazta Székelyföld vonatkozásában. Románia átmenetileg a csatlakozás időpontjától számított maximum öt évre az egyszerűsített területalapú támo-

gatási rendszert (SAPS) fogja bevezetni. Ez a támogatási típus nem kötődik direkt a termelés szintjéhez, csak a földterület, illetve az állatállomány nagyságához, ezért nevezik egyszerűsített támogatási rendszernek. A vállalások, a kapott támogatások elszámolása világos, áttekinthető kell legyen.

A *Barangolás az információ világában* új fejezetet jelent a lapban. Megtudjuk, hogy az információ-kommunikáció századában hogyan használják fel a fiatalok a számítástechnológiai ismereteiket, hogyan tájékozódnak az internet világában, mi vonzza őket az internethez, illetve hogy milyen internethasználati szokásaik vannak.

IRC a köztudatban és azon túl című cikkében Pápay Orsolya fontosnak tartja tudatosítani, hogy az IRC olyan lehetőségeket kínál, ami a való életben nem adatik meg a fiataloknak. Hogyan kell kihasználni az internetet? Felhívja a figyelmet az internethasználat veszélyeire. Boce Paula elemzi az Apáczai Líceum diákjainak internetfelhasználási szokásait. Következtetése, hogy a tanulók 99 százaléka használja az internetet. Otthoni számítógéppel a diákok 70%-a rendelkezik. A világhálót tanulás, szórakozás, kedvtelés és barátkozás céljából használják leginkább. Sok érdekességet tartalmaz Szabó Szabolcs Zoltán Google-val foglalkozó cikke is.

A *Művelődés* rovatban filmkritikákat olvashatunk a *Babel* (Csomafáy Ferenc) és a *Volt vagy nem volt* (Páll Gyöngyvér) filmekről, illetve beszámolót a Művészetek Palotájából, ahol a Kolozsvári Magyar Opera zenekara és énekkara is fellépett (Pléša Róbert).

Szécsi Hunor, a BBTE IV. éves hallgatója, *Nevelésszociológiai problémák egy gyermek életében* című cikkében a jövő nemzedékére gondol és nevelésszociológiai problémát fejezget. A vizsgálat középpontjában a szegénységben élő gyermekek élete állt. A terjedelmes és jól dokumentált írás azt a következtetést fogalmazza meg, hogy a szülők peremhelyzetének egyes elemei újratermelődnék a gyermekek életében. A társadalmi támogatás csökkentheti a negatív szociális, kulturális hatásokat.

Végezetül el kell mondanunk, hogy a hét éve megindított *Közmag* mint ifjúsági közgazdasági lap túléli a Brassai Líceumban megszűnő közgazdasági osztályokat. Folytatásban is reménykedhetünk, annak az átgondolt, kitartó munkának köszönhetően, amit szellemi vezetői (elsősorban mint főszerkesztők Páll Gyöngyvér tanárnő és Pléša Róbert, a Brassai Líceumból kikerült másodéves egyetemista) az elmúlt hat évben minden egyes szám megjelenése alkalmából befektettek, azért, hogy a jövő közgazdászai szóban, cselekedetben és írásban is versenyképesek lehessenek. Ezzel a munkával olyan hagyományt teremtettek, amely a folytatásra kötelez.

Újdonságok a gazdasági és pénzügyi jogszabályozásban L. rész

PÁSZTOR CSABA

A *Hivatalos Közlöny* I. részének 2007/360–2007/443. számaiban megjelent gazdasági, pénzügyi újdonságok a következő témaköröket ölelik fel:

1. adózás, adóbevallás;
2. állóeszközök amortizációja, felértékelése;
3. munkabérszerződések, munkabérre befizetendő összegek;
4. vám, áfa, luxusadó, pénzmosás, nyereségadó;
5. privatizáció, kedvezmények kis- és középvállalatok részére, mezőgazdasági pénzki-egyenlítések, tőzsdepiaci normák;
6. pénzügyi auditálás, könyvvizsgálás;
7. nyugdíjak, ösztöndíjak;
8. könyvviteli normák, hitelszövetkezetek működése;
9. ingatlanok és földterületek visszaigénylése, tűzoltósági kötelezettségek, fiskális kasz-szagép-használat;
10. külföldi utazás, helységnevek, fogyasztóvédelem, kereskedelmi társaságok bejegyzése.

A 2007/56-os sz. sürgősségi kormányrendelet (2007/424-es sz. H. K.) a külföldi állampolgárok munkába való alkalmazásának és áthelyezésének előírásait tartalmazza Románia területén.

4.1. A Fiskális Adóügynökség Elnökének 2007/702-es sz. rendelete (2007/376-os sz. H. K.) az áfanyilatkozat típusnyomtatványát (394-es sz.) tartalmazza, amelyet áruszállításra és egyéb szolgáltatások esetében, valamint a beszerzések számlázására kell az áfafizetőként bejegyzett jogi és természetes személyeknek Románia területén használni. A 394-es számú típusnyomtatványt 2007. 01. 01-től kell a területi adóigazgatóságokhoz félévenként leadni (minden év július 25-ig és január 25-ig).

4.2. A Fiskális Adóügynökség Alelnökének 2007/5. 465-ös sz. rendelete (2007/377-es sz. H. K.) az egyszerűsített vámolási módszernek az alkalmazási és a nyilvántartási normáit tartalmazza, amely hatályon kívül helyezi a Fiskális Adóügynökség 2006/6358-as sz. módszertani normáit.

4.3. A gazdasági és pénzügyminiszter 2007/273-as sz. rendelete (2007/392-es sz. H. K.) jóváhagyja az áfanyilatkozat típusnyomtatvány (300-as sz.) modelljét és tartalmát, amelyet a 2007. májusi áfanyilatkozattal kezdődően kell alkalmazni.

4.4. A Fiskális Adóügynökség Alelnökének a 2007/6632-es sz. rendelete (2007/441-es sz. H. K.) jóváhagyja az export ellenőrzési rendszerének módszertani normáit. Ezek 2007. 07. 02-től lépnek érvénybe.

5.1. Az Országos Versenytanács Elnökének a 2007/175-ös sz. rendelete (2007/436-os sz. H. K.) az állami segélyek nyomonkövetésére alkalmazandó végrehajtási utasításokat tartalmazza.

6.1. A 2007/53-as sz. sürgősségi kormányrendelet (2007/429-es sz. H. K.) megváltoztatja és kibővíti a 2001/71-es sz., az adótanácsadással kapcsolatos kormányrendeletet.

7.1. A tanügyi, kutatási és ifjúságügyi miniszter 2007/920-as sz. rendelete (2007/413-as sz. H. K.) 200 eurós személyenkénti segélyezést ír elő az alacsony jövedelemmel rendelkezők számára a 2007-es évre számítógépvásárlásra, a 2004/269-es sz. törvény alapján.

8.1. A gazdasági és pénzügyminiszter 2007/498-as sz. rendelete (2007/430-as sz. H. K.) jóváhagyja a 2007. június 30-ra kötelező könyvviteli mérleg típusnyomtatványait, amelyeket a területi adóigazgatóságokhoz 2007. 08. 15-ig kell leadni. A könyvviteli mérleg-típusnyomtatványokat a 2005/1752-es sz. pénzügyminiszteri rendelet által jóváhagyott könyvviteli számlákon szereplő összegekkel kell kitölteni, a június 30-i nyersmérlegek alapján.

RMKT-Hírek

Emlékeztető a Romániai Magyar Közgazdász Társaság (RMKT) elnökségi gyűléséről

2007. július 7-én Szovátán a Danubius Szállóban az RMKT országos elnöksége megtartotta az év második negyedévi elnökségi gyűlését, Colțea Tibor elnök vezetése alatt.

Az első napirendi pont keretében Zemba Orsolya ügyvezető igazgató beszámolt az RMKT és RIF 2007. első félévi tevékenységéről és második félévi terveiről.

A beszámolóból kitűnik, hogy az első félév egyik kiemelkedő eseménye az immár IX. alkalommal, Szatmárnémetiben megrendezett RIF vándorgyűlés, melynek idei témája: *Szolgáltatások piaca. Határtalan lehetőségek*. Ugyanebben az időben eredményes módszertani képzést szervezett az RMKT februárban Kolozsvárott, illetve márciusban Csíkszeredában *A vállalászási kompetencia kialakításának és fejlesztésének módszertana* címmel.

Tervek között szerepel a Magyar Közgazdász Társaság és az RMKT közös debreceni Vándorgyűlésének szervezése. Ezzel kapcsolatban a Társaságunk elnöksége felkéri fiókszervezeteit, hogy akár 15–20 személlyel képviseltessék magukat a rendkívüli rendezvényen. A vándorgyűlés szekcióüléseit illetően pedig javaslatokat várunk a fiókszervezeteink részéről is előadásokra és előadókra, amennyiben környezetükből 15–25 perces közérdekű szakmai kérdést óhajtanának bemutatni. (Tervezett szekciók: államháztartás, gazdaságpolitika, vállalkozások, külgazdaság, informatika és területfejlesztés-tervezés.) A 2007-es Vándorgyűlés témája *Magyarország és a régió felzárkózása a kibővült Európában*, helyszíne a debreceni Kölchey Központ, időpont szeptember 20–22. részvételi díj 50 €. További információkat az érdeklődők a www.mkt.hu és www.rmkt.eu honlapokon találhatnak.

Október 13-án Brassai Sámuel születésének 210., illetve halálának 110. évfordulója alkalmából szakmai konferenciával egybekötött megemlékezést szervezünk, együttműködve az Erdélyi Múzeum Egyesülettel és a kolozsvári Unitárius Püspökséggel. Ez alkalommal vetélkedőt rendezünk középiskolás diákoknak.

December 8-án a *Közgazdász Fórum* 10. születésnapját ünnepeljük. Ez alkalomból egy díjat ítélünk oda a *Fórum*ban ez évben megjelenő legjobb tanulmány szerzőjének. A díjra pályázhat minden 35 év alatti hazai közgazdász, aki gyakorlati háttérrel rendelkező szakmai írását publikálta, publikálja lapunkban. A tanulmányokat egy, a szerkesztőbizottság és az elnökség néhány tagjából álló bizottság bírálja el. Elbírálási kritériumokra javaslatokat várunk az év nov. 3-ig. Ugyanennek az ünnepségnek a keretében sor kerül az év romániai magyar közgazdásza díj átadására is, amelyet a Társaság dr. Kerekes Jenő néhai RMKT-elnök

tiszteletére hozott létre, s melyből hagyományt szeretnénk teremteni. A díjat az RMKT országos elnöksége ítéli oda előzetes szélesebbkörű javaslatok és szavazás alapján.

További tevékenységek:

– Weboldalunkon állásközvetítésnek adunk helyet, segítve a végzős közgazdászokat.

– Makrogazdaság konferencia megszervezése – meghívott Daniel Dăianu volt pénzügyminiszter. Helyszín Szováta – augusztus 31.

– Ugyanakkor terveink közt szerepel a magyar–román gazdasági szakszótár elkészítése, melynek kiadása az őszre várható, illetve a *Szövetkezetek Erdélyben és Európában* című kötet megjelenése, mely már nyomtatás alatt van.

– Folyamatos pályázatfigyelés, illetve pályázások.

Az elnökségi gyűlésen hozott határozatok:

– A hatékonyabb működés érdekében az országos elnökség, figyelembe véve az elmúlt évek ide vonatkozó tárgyalásait, az EU-s csatlakozás adta új lehetőségeket, életbelépő regionális programokat, felkéri a fiókszervezeteket, hogy hatékonyan foglalkozzanak fiókszervezeteik bírósági bejegyzésével. Tisztújításkor pedig olyan személyekre összpontosítsanak, akik képesek foglalkozni a helyi szervezetek hatékony működésével, bevonva a munkába a több idővel rendelkező nyugdíjasokat vagy akár egy részfizetéses alkalmazottat. Felkérjük a fiókszervezetek elnökeit munkaprogram készítésére, amely negyedévenként 1–3 rendezvényt, szakmai találkozót foglaljon magába.

– A fent jelzett „**Az év közgazdásza**” díj méltányos odaítélése érdekében javaslatokat várunk a kritériumrendszerre vonatkozóan, mely szerint megtörténhet a díjhoz illő személy legmegfelelőbb kiválasztása.

– Az RMKT ügyvezetése rövid időn belül a Társaságunk számára bemutató-szórólapot, bannert, zászlócskákat készít.

Zemba Orsolya

Rezumatul revistei

Economia comportamentală

BÁLINT ZSOLT NAGY

Articolul de față este o prezentare a literaturii de specialitate referitoare la una din cele mai noi arii ale cercetării economice, și anume „economia comportamentală” („behavioural economics”). Această ramură examinează efectele factorului psihic asupra deciziilor economice și a decidenților.

Sunt prezentate diferite aspecte ale anomaliilor, ale deciziilor mai puțin raționale, cu accent pe aplicațiile pe care aceștia le găsesc în domeniul finanțelor.

Factorii care influențează comportamentul inovativ al întreprinderii

ZSUZSA PÁL

Orientarea inovativă în economia de piață modernă a devenit o formă de viață vitală. Michael E. Porter scria, că capacitatea de concurență a unei țări depinde de capacitatea inovativă a industriei. Ieșirea pe piața globală pretinde formarea avantajelor concurențiale, care pot realiza scopurile Uniunii. Investițiile în proceduri de dezvoltare duc la reducerea cheltuielilor, inovația de produse aduc pieți noi. Armonizarea procesului inovativ și activitatea de marketing devin o importanță vitală, se conturează orientarea inovației către piață și sprijinul de marketing al acestuia. Lichidarea factorilor împiedicători a inovației sunt determinatoare în rolul statului și a întreprinderilor.

Calculația costurilor și managementul bazat pe activitate cu ajutorul metodei ABC și ABM

ILDIKÓ RÉKA VOLKÁN

În viața de zi cu zi a fiecărei întreprinderi costul reprezintă un criteriu esențial de fundamentare a deciziilor. Fiecărui manager îi revin responsabilități în ceea ce privește asigurarea profitului corespunzător produselor fabricate și serviciilor oferite, iar

necunoașterea nivelului costului de producție poate atrage după sine luarea unor decizii eronate.

Astfel pentru evitarea deciziilor eronate, respectiv ritmurile înalte atinse de producție, evoluția rapidă a mediului și tehnicilor de producție, fac necesară adoptarea unui sistem eficient de planificare, de calcul, de urmărire și control al costurilor.

Metodele clasice de calculație a costurilor permit calculul unui cost complet, dar acesta devine insuficientă când vine vorba de cercetarea și clarificarea anumitor alegeri adaptate nevoilor de gestiune pe termen scurt.

Globalizarea, creșterea competiției între întreprinderi atrage după sine definirea și înțelegerea corectă a noțiunii de performanță, urmărirea performanțelor. Aceste condiții au dus la apariția unor metode moderne de calculație.

Metoda ABC – Activity Based Costing – este construită în jurul activităților, servește deciziilor de management și vizează domeniul managementului performanței prin analiza căilor de reducere a costurilor sau de raționalizare a producției.

Situația ramurilor economice secundare în Regiunea Statistică Nord-Vest

ÁRPÁD SZABÓ

Lucrarea prezintă gradul de dezvoltare a ramurilor industriale și de construcții în Regiunea Statistică Nord-Vest a României la scurt timp înaintea aderării țării la UE.

Această regiune a contribuit cu 11,9% la PIB-ul național, PIB-ul pe cap de locuitor este numai la nivelul de doar 94% a mediei naționale. Se poate observa mari diferențe de dezvoltare între județele regiunii. De exemplu în ciuda datelor prezentate mai înainte, județul Cluj se află pe locul 4 în topul județelor privind PIB-ul pe cap de locuitor.

Cluj, reședința de județ, a fost capitala Transilvaniei și centrul economic și cultural al acestuia timp de mai multe secole. Universitatea Babeș-Bolyai și numeroasele universități particulare din municipiu oferă o forță de muncă mult mai bine pregătită și educată regiunii decât media pe țară.

Județele Bihor și Satu Mare se află pe granița cu Ungaria și se pot conecta foarte ușor la infrastructura economică și de transport a Uniunii Europene. Pe de altă parte județele Maramureș, Sălaj și Bistrița-Năsăud au probleme economice grave.

Lucrarea prezintă produsele cele mai importante ale sectoarelor sus-menționate,

mărimea și forța economică a întreprinderilor din zonă, precum și datele cele mai importante care descriu forța de muncă a regiunii și sectoarelor vizate.

În anul 2003 din firmele înregistrate în România 14% au avut sediul în Regiunea Nord-Vest. Dar 97% dintre acestea au fost microîntreprinderi și întreprinderi mici.

Partea a doua a lucrării descrie o analiză făcută de Agenția de Dezvoltare Regională și strategia de dezvoltare elaborată de agenție. Agenția a folosit două grupe de indicatori în timpul analizelor: indicatori de impact și indicatori de dinamică.

După efectuarea analizelor, activitățile din ramurile industriale și de construcții au fost grupate în 7 clustere, fiecare necesitând o altă strategie de dezvoltare, supraviețuire sau ieșire de pe piață.

Concluzia Agenției a fost că unele activități care necesită forță ieftină de muncă au atras în trecut un volum mai mare de investiții străine, dar acum aceste activități au intrat în declin.

În prezent în județele Cluj și Satu Mare se fac mari investiții în industriile electronice și cea constructoare de mașini. Tot în județul Cluj, dar și în Bihor construcțiile de hale industriale, clădiri de birouri, dar și imobile private au luat o amploare nemaivăzute.

Abstracts

Behavioural Economics

Bálint Nagy

The present article is a literature review of one of the youngest research area in economics, the so-called „behavioural economics”. This field takes into consideration the effect that psychological phenomena have on economic decision making.

Some aspects of „abnormal”, irrational decisional patterns are presented with focus on financial applications.

Factors that influence the innovative behaviour of companies

ZSUZSA PÁL

Innovation has become lifestyle for companies. Michael E. Porter wrote nations competitiveness depends on its innovative capacity. The global market requires creating competitive advantages to meet the target agreed by the European Council in Lisbon. Investment in developing new techniques, procedures result on cutting costs, the product and services innovations make new markets, and the innovations on the level of organizations processes assist the above. Synchronization of R&D and marketing activities became vital, is developing the market oriented innovation. This could be the key of the long term economic growth. This paper identify the barriers of innovative activities, abolish them would be both organizational and governmental role.

Activity Based Cost Calculation and Management by means of the ABC&ABM Method

ILDIKÓ RÉKA VOLKÁN

In every company cost represents an essential criteria in the decision making process. Managers have responsibilities regarding profit and performances. Not knowing the costs of products and services leads to inefficient and wrong decisions.

In order to avoid this and because of the evolution of environment and new technological and production processes, seems necessary to adopt an efficient system which enables companies to plan, calculate, measure and control costs.

Traditional cost calculation methods are focused on cost calculation and measurement, they focus on direct costs and the examination of these and they are not taking in consideration other types of cost such as indirect ones. That is why information concerning the full cost of a product or service is not adequately useful in the decision taking process

Globalisation, the growth of competition between companies generates to the correct definition and knowledge of performance, performance measurement and management. This conditions led to new and modern cost calculation methods.

ABC - Activity Based Costing Method is one of them and it's built up around the concept of activity, used by management and managers for strategic and operational goals and it's oriented on internal visions of a company but it can be extended to external ones. It calculates costs in order to satisfy customers, identifies activities in order to pursue their efficiency and to gain competitiveness, goes beyond cost and its calculation in order to provide useful information for managers in the decision taking process.

The Status of Industry and Construction Branches in Romania's North-Western Statistical Region

ÁRPÁD SZABÓ

The paper presents the strengths and development of industry and construction branches in Romania's North-Western Statistical Region shortly before the country's accession to the EU.

This region contributed with 11,9% to the country's GDP, but the GDP/capita of the region was only 94% of the national average. There can be observed big differences in the development of the counties belonging to the region. In spite of the figures presented above, Cluj county is on the fourth place on national level regarding GDP/capita.

Cluj, the capital city of the county was the capital of Transylvania and has been its economic and cultural center for centuries. The Babes-Bolyai University and many private universities assure a better trained and developed human resource base for the region than the national average.

Bihar and Satu Mare counties are on the border with Hungary and their infrastructure

can easily be connected to that of the EU. But the other counties, Maramures, Salaj and Bistrita-Nasaud have deep economical problems.

The paper presents the major products of the above mentioned sectors, the size and strengths of the companies in the region and the major data about the employees of these branches.

In 2003 14% of all the companies established in Romania, had their headquarters in the North-West region. 97% of these companies were micro- and small sized companies.

The second part of the paper describes the analyses made by the Regional Development Agency and the strategy elaborated by them. The agency worked with two groups of indices while making the analysis: indices of impact and indices of dynamics.

After concluding the analysis, the activities in industrial and construction branches were grouped in 7 clusters, each cluster needs an other strategy of development.

The conclusion of the Agency was that some activities which need cheap working-force had in the past a big role in attracting foreign direct investments in the region. But now these branches are declining.

At present in Cluj and Satu Mare counties great investments are being made in electronics and machinery industry. In Cluj and Bihor counties the construction of industrial and office buildings is booming.

Cuprins

BÁLINT ZSOLT NAGY

Economia comportamentală 3

ZSUZSA PÁL

Factorii care influențează comportamentul inovativ al întreprinderii 17

ILDIKÓ RÉKA VOLKÁN

Calculația costurilor și managementul bazat pe activitate cu ajutorul metodei ABC și ABM 27

ÁRPÁD SZABÓ

Situația ramurilor economice secundare în Regiunea Statistică Nord-Vest 37

FERENC CSOMAFÁY

Közmag, maestrul supraviețuirii 45

CSABA PÁSZTOR

Noutăți în legislația economică și financiară 49

Comunicări 51

Rezumatul revistei în limba română și engleză 53

Contents

NAGY BÁLINT

Behavioural Economics 3

ZSUZSA PÁL

Factors that Influence the Innovative Behaviour of Companies 17

ILDIKÓ RÉKA VOLKÁN

Activity Based Cost Calculation and Management by means of the ABC&ABM Method 27

ÁRPÁD SZABÓ

The Status of Industry and Construction Branches in Romania's North-Western Statistical Region 37

FERENC CSOMAFÁY

Közmag, the Master of Survival 45

CSABA PÁSZTOR

Novelties of The Field of Economical and Financial Law 49

News 51

Abstracts in Romanian and English 53

Számunk szerzői

Csomafáy Ferenc, nyugalmazott újságíró, Kolozsvár

Nagy Bálint Zsolt, tanársegéd, Babeş–Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar, Pénzügy tanszék, Kolozsvár

Pál Zsuzsa, mesteris hallgató, Babeş–Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar, Kolozsvár

Pásztor Csaba, közgazdász, gazdasági igazgató, Artex Szövetkezet Rt., Kolozsvár

Szabó Árpád, PhD, Sapientia – EMTE, Gazdaság- és Humántudományok Kar, Csíkszereda

Volkán Ildikó Réka, doktorandusz, Babeş–Bolyai Tudományegyetem, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar, Számvitel tanszék, Kolozsvár
