

felfogásokat. Kutatásom során ezek megjelenését keresem a kis és középvállalkozások beszámolóiban.

Csiki Ottó (Babeş-Bolyai Tudományegyetem Mikó Imre Szakkollégium)

Vevőérték-számítási módszer alkalmazása a hűségességi döntések megalapozására

A vevők hűségessítése a 2008-as gazdasági válság után éppen regenerálódó autókereskedések számára kiemelten fontos, hiszen Romániában az autótulajdonosok ritkán cserélnék gépjárművet, így lényeges, hogy vásárlóik a jótállási idő letelte után is a hivatalos márkakereskedésben javíttassák a járművüket. A hűségessítés során rengeteg pénzt takarítható meg, hiszen többszörösen drágább egy új vevő bevonása, mint egy meglévő ügyfél megtartása. A tanulmányban arra a kérdésre kerestük a választ egy valós autókereskedés példáján keresztül, hogy mennyi pénzt lehet allokálni a vevők hűségessítésére, figyelembe véve az ügyfél által generált várható jövőbeli profitok jelenértékét. Ennek érdekében, a szakirodalomra támaszkodva, megalkottunk egy saját vevőérték-számítási modellt, amely a meghibásodási valószínűségekből jelzi előre a vevők jövőbeli költségeit. A jövőbeli pénzáramokat diszkontáltuk, majd korrigáltuk a hűségességi rátával. A felépített modell megmutatja, hogy a hűségességi ráta emelésével mekkora nyereségtöbbletre lehet számítani. A kutatás eredménye egy olyan, a gyakorlatban is releváns számítási módszer, amit általánosan használhat bármely autókereskedés, hogy megalapozott pénzügyi számításokból kiindulva alakíthassa ki a vevők hűségessítését célzó projektjeit. Eredményeink alapján az elpártolási ráta 5%-os csökkentésével a nyereség (évtől függően) 7-68%-kal növelhető, tehát érdemes az ügyfeleket hűségessíteni.

Szládek Dániel (Szegedi Tudományegyetem)

Miért (nem) fizetnek osztalékot a vállalatok? Osztalékpolitikai és részvény-visszavásárlási elméletek

A vállalati pénzügy alapvetően három témakörre fókuszál: a beruházási, a finanszírozási, valamint az osztalékfizetési döntések határozzák meg a vállalat működését. Előadásomban a harmadik területtel foglalkozom, amely arról szól, hogy a vállalat tulajdonosai, azaz a részvényesek mekkora összegben, és milyen formában részesülnek a vállalat által megtermelt pénzmennyiségből.

Ennek kapcsán az osztalékpolitikával kapcsolatos elméleteket mutatom be: ismertetem a klasszikus bal- és jobboldali, valamint középutas szakemberek álláspontját, majd néhány modernebb elméleti irányzatról is szót ejtek. A fejlett részvénypiacokon megfigyelhető jelenség, hogy manapság kevesebb vállalat fizet osztalékot. Ennek egyik oka a XXI. században egyre népszerűbbé váló részvény-visszavásárlás, amely egy alternatív módja a tulajdonosok kompenzációjának. Előadásom második felében arra keresem a választ, hogy a vállalati pénzügyekkel