

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 részvényt piacokon 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

foglalkozó kutatók mivel magyarázzák a részvény-visszavásárlások előtérbe kerülését, miért választják ezt a pénzvisszajuttatási formát a vállalatok az osztalékfizetéssel szemben.

Balla Attila (ELTE Illyés Sándor Szakkollégium)

Rendszerigazolás, társadalmi sztereotípiák és elégedettség Kelet-Európában: összehasonlító vizsgálat Magyarországon és Romániában

Kutatásomban a rendszerigazolási tendenciákat vizsgálom Magyarországon és Romániában, valamint azok kapcsolatát a társadalmi sztereotípiákkal és az étellel való elégedettséggel. Míg Magyarországon számos korábbi kutatás készült a rendszerigazolással kapcsolatban, ez az első kutatás, ami Romániában is vizsgálja a fogalmat. Az elmélet szerint az emberek motiváltak a fennálló rendszer racionalizációjára, ami hozzájárulhat ahhoz, hogy az egyének elégedettebbek legyenek az életükkel. A társadalom idealizálásának egy módja a komplementer sztereotipizálás, vagyis az alacsony társadalmi státuszú csoportok egyes, a sikeresség szempontjából kevésbé relevánsnak tartott tulajdonságokon történő felértékeléssel történő kompenzálása, ezzel párhuzamosan a magas társadalmi státuszú csoportok ugyanezek mentén történő leértékelése. A kutatás során három populációban került online teszt kitöltésre magyarországi (N=1348) és romániai (N=191) magyarok, valamint romániai románok (N=112) körében. Minden résztvevő megítélt nyolc különböző társadalmi csoportot (pl. mérnökök, hivatalnokok, munkanélküliek) a kompetencia és a barátságosság dimenziók mentén. Továbbá felmérésre került a rendszerigazolási motivációjuk, valamint az étellel való elégedettségük. Az eredmények azt mutatják, hogy a rendszerigazolók minden csoportot mindkét dimenzióban magasabbra értékelnek. Az étellel való elégedettség és a rendszerigazolás között pozitív együttjárás áll fenn. Továbbá nincsen lényeges különbség a három minta között a mért változók terén, ami azt mutatja, hogy a rendszerigazolási mintázat a korábban nem kutatott Romániában is illeszkedik a többi posztszocialista kelet-európai országban feltárt eredményekhez.

Csapó Gyöngyvér (PTE Kerényi Károly Szakkollégium)

Machiavellizmus a munkahelyen - szervezeti interjúk vizsgálata narratív pszichológiai elemzéssel

Kutatásunk során munkavállalókkal készült félig strukturált interjúkat elemeztünk mind tematikus, mind pedig tudományos narratív pszichológiai tartalomelemzéssel. Az elemzés során két témakör (a munkahely szabályozottságának élménye és a megbecsültség élménye a munkahelyen) említése korrelált a machiavellizmussal, a nyelvi kódok szempontjából pedig főként a névmáshasználat és az érzelmek megjelenésére fektettük a hangsúlyt a machiavellizmussal összefüggésben.