

**II. Gazdaságtudományi
Műhelykonferencia
Eötvös József Collegium
2025. 03. 01.**



Program

10:00-10:05 *Megnyitó*

Marketing és menedzsment szekció

10:05-10:25 *Balogh Szabolcs Roland: Háztartási termékek megosztáson alapuló fogyasztása felhasználói és szolgáltatói oldalról*

10:25-10:45 *Láng Kristóf Ágoston: A szolgáltatásminőség mérése fuzzy számok segítségével*

10:45-11:05 *Molnár Ábel: Modell a B2B piac értékesítési tárgyalásai közben megjelenő problémaközpontú taktikákhoz*

11:05-11:25 *Szalay Réka: A használtruha-vásárlás helyével kapcsolatos preferenciák*

11:25-13:00 *Ebédszünet*

Pénzügy és közgazdaságtan szekció

13:00-13:20 *Csahók Mihály: Bónusz-málusz rendszerek vizsgálata kárnagyság alapú átsorolások esetén*

13:20-13:40 *Kaltenecker Balázs Bence: A pénzügyi tervezés alapjai*

13:40-14:00 *Nébl Bálint: Hogyan spóroljunk a Föld javára?*

14:00-14:20 *Schmél Boglárka Luca: Szakirodalmi áttekintés a tanulói teljesítmény mérésére és a teljesítmények közti különbségek elemzésére*

14:20-14:40 *Soós Kende Ádám: Can retail investors exploit the momentum effect using ETFs?*

14:40-14:45 *Zárszó*

Absztraktfüzet

Háztartási termékek megosztáson alapuló fogyasztása felhasználói és szolgáltatói oldalról

- Balogh Szabolcs Roland -

Ez a tanulmány felvázolja a termékszolgáltatási rendszerek (PSS) azon elemeit, amelyeket felsőoktatásban tanuló nemzetközi cserehallgatók szükségesnek vagy kívánatosnak tartanak a háztartási cikkek tekintetében, illetve egy esettanulmányon keresztül mutatja be egy non-profit termékszolgáltatási rendszert nyújtó szervezet fogyasztói magatartásból származó kihívásait.

A nemzetközi hallgatók a cserefélévek alatt ideiglenes szállásokba költöznek, amelyek gyakran nem felelnek meg teljesen az igényeiknek. További nehézséget jelenthet számukra a helyi nyelvtudás és forgalmazók és márkák ismeretének hiánya. Így e szegmens számára a háztartási cikkek PSS-eken keresztül történő fogyasztása potenciális üzleti lehetőséget jelenthet szervezetek számára, amelyek P2P hálózatot kívánnak kiépíteni a szolgáltatók és kölcsönzők között, vagy bérbe adnák eszközeiket a nemzetközi cserehallgatóknak.

A hallgatók háztartási cikkekkel kapcsolatos igényeinek és szükségleteinek feltárása és a PSS-ekkel kapcsolatos attitűdjeik vizsgálata félig strukturált mélyinterjúk segítségével valósult meg. Az eredmények azt mutatják, hogy a hallgatók a PSS-eket a kényelmes megoldásnak találták eszközbeszerzési szempontból, főként azért, mert segít elkerülni a pazarló fogyasztást, helyet takarítanak meg a poggyászukban, és csökkenthetik kiadásait. Ezzel párhuzamosan igénylik, hogy a tárgyak mindenekelőtt tiszták legyenek, és általában véve a lehető legkevesebb időt és erőfeszítést igénylő, egyszerű vásárlói utat részesítették előnyben. Úgy tűnt, hogy a termék kategóriáknak nincs differenciáló hatása a preferenciáikra, de ha a tételek észlelt értéke túl alacsony, a PSS-ek észlelt jótékony hatása csökken. A hallgatók szálláshelyén rendelkezésre álló létesítmények, valamint kulturális háttérük és szokásaik erősen meghatározták a szükséges és kívánt termékeket.

A montpellier-i Mouvement Circulaire Étudiant non-profit szervezet esettanulmányán keresztül a kínálati oldalon fellépő érzékelt nehézségekbe nyerünk betekintést. Az esettanulmány vezetői interjúból, illetve a szervezet készletének idősoros alakulásából von konklúziót.

Bónusz-málusz rendszerek vizsgálata kárnagyság alapú átsorolások esetén

- Csahók Mihály -

A bónusz-málusz rendszer egyike a biztosítók által használt kockázatkezelési technikáknak. Legfontosabb alkalmazása a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás területén figyelhető meg. A bónusz-málusz rendszerek célja, hogy az elmúlt időszak káradatai alapján úgy sorolja a biztosítottakat ún. bónusz-málusz osztályokba, hogy az ügyfelek tényleges kockázatuknak leginkább megfelelő díjat fizessék. A bónusz-málusz rendszerek fontos paramétere az átsorolási szabály, mely meghatározza, hogyan változik a biztosítottak osztálybesorolása az egyes időszakokban.

A csoportosítás és átsorolás az irodalom nagy részében és a gyakorlatban a károk száma alapján történik. Vizsgálódásom tárgyát azonban egy másik megközelítés adta, mely szerint a csoportosítást az okozott kár nagysága alapján érdemes végezni. Dolgozatomban a bónusz-málusz rendszer optimális paramétereire, illetve az optimum létezésének feltételeire kerestem zárt alakokat, és azt vizsgáltam, hogy a legegyszerűbb rendszeren túl is megtehető-e ugyanez. Munkámban kitértem a bónusz-málusz rendszerek szelekciós képességének mérésére, és ebben a témakörben is zárt alakok létezésének bizonyításával foglalkoztam, melyekkel a különböző rendszerek expliciten összehasonlíthatóvá válnak.

A bónusz-málusz rendszert egy nemlineáris programozási feladattal definiálhatjuk, a biztosítottak viselkedését pedig valószínűség-eloszlásokkal, jelen esetben Pareto-eloszlással és exponenciális eloszlással. Erre a rendszerre vonatkozó általános állítások segítségével, illetve az eloszlástípusok speciális tulajdonságait kihasználva zárt alakot kaphatunk a rendszer optimumára, amely tulajdonképpen az átsorolási küszöbértékek és a fizetendő díjak megállapítását jelenti.

Előadásomban a dolgozat konkrét eredményei helyett inkább az elméleti bevezetésre helyezem a hangsúlyt, tekintve, hogy a téma nem tartozik egyetlen alapképzés tananyagába sem. Az előadás fő célja bemutatni a bónusz-málusz modellt, tulajdonságait, valamint összehasonlítani a kárgyakoriság és a kárnagyság alapú átsorolási szabályokat. Végző soron az is kiderül, hogyan tudják az egyes egyetemi tárgyak támogatni a bónusz-málusz rendszerek elemzésének módszertanát.

Referenciák:

- [1] Ágoston, K. Cs., Gyetvai, M. (2019). Átsorolási szabályok optimalizálása bónusz-málusz rendszerekben. *Sigma*, Volume 51, Issue 4, pp. 335-362., 28 p.
- [2] Ágoston, K. Cs., Gyetvai, M. (2020). Joint Optimization of Transition Rules and the Premium scale in a Bonus-Malus System. *ASTIN Bulletin: The Journal of the IAA*, Volume 50, Issue 3, pp. 743-776., 34 p.
- [3] Ágoston, K. Cs., Gyetvai, M., Kovács L. (2019). Optimization of transition rules based on claim amounts in a bonus-malus system. In: Zadnik Stirm, L; Kljajić Borštar, M; Žerovnik, J; Drobneand, S; Povh, J (ed.) *Proceedings of the 15th International Symposium on Operational Research: SOR '19 Ljubljana, Slovenia: Slovenian Society Informatika*, (2019) pp. 375-380., 6 p.
- [4] Frangos, N. E., Vrontos, S. D. (2001). Design of Optimal Bonus-Malus Systems With a Frequency and a Severity Component On an Individual Basis in Automobile Insurance. *ASTIN Bulletin: The Journal of the IAA*, Volume 31, Issue 1, pp 1-22, 22 p.
- [5] Gyetvai, M. (2021). Optimization of Bonus-Malus Systems. PhD disszertáció.
- [6] Héras A., Vilar, J. L., Gil, J. A. (2002). Asymptotic Fairness of Bonus-Malus Systems and Optimal Scales of Premiums. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Theory*, Volume 27, Issue 1, pp. 61-82, 22 p.
- [7] Lemaire, J. (1995). *Bonus-Malus Systems in Automobile Insurance*. Kluwer Academic Publishers, Boston-Dotrecht-London, Volume 26, Issue 2.
- [8] Moumeesri, A., Pongsart, T. (2022). Bonus-Malus Premiums Based on Claim Frequency and the Size of Claims. *Risks*, Volume 10, Issue 9, 22 p.
- [9] Pinquet, J. (1997). Allowance for Cost of Claims in Bonus-Malus Systems. *ASTIN Bulletin: The Journal of the IAA*, Volume 27, Issue 1, pp. 33-57, 25 p.

A pénzügyi tervezés alapjai

- Kaltenecker Bence -

A pénzügyi piacok döntő szerepet játszanak a gazdaságban azáltal, hogy megkönnyítik a pénzügyi eszközök cseréjét, lehetővé teszik a tőkeallokációt és támogatják a gazdasági növekedést. A pénzügyi tervezés matematikai, közgazdaságtani és informatikai alapelveket használva lehetővé teszi az optimális döntéshozatalt a pénzügyi piacokon.

Ennek a témának az első és egyik legfontosabb része a befektetések, kötvények és derivatívák árképzése az arbitrázsmenetség feltételével. A derivatívák olyan befektetési ügyletek, amelyeknek a értékét egy mögöttes értékpapír árfolyama határozza meg. Ezek felhasználását és fontosságát példákon keresztül bemutatom. Az árképzéshez a pénzügyi piacok diszkrét idejű egy/multi periódusú modelljéről és folytonos modelljéről, mint a Black-Scholes modellről is, betekintést nyújtok. Szó esik a kamatlábak lejárat szerkezetéről, ami fontos szerepet játszik a csereügyletek és az opciók árképzésénél. Fontos lesz továbbá a kockázat-neutrális árképzés elve és egy ehhez kapcsolódó ellentmondás feloldásáról is beszélek, illetve ez a kérdés szekciónak egy izgalmas témája lehet.

Az előbbieken megfogalmazott elvek és matematikai eszközök segítségével megérthetjük, hogy a pénzügyi piacok hogyan működnek, miért képesek a szerepük betöltésére. A jól árazott származtatott ügyletek hozzájárulnak a likvid piacokhoz, megkönnyítve a befektetők számára az eszközök vételét és eladását jelentős ártorzulás nélkül, illetve lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy fedezzék magukat olyan kockázatok ellen, mint az árfolyam-ingadozások, a kamatláb változások és a tőzsdei volatilitás.

Az előadáshoz készítettem python programot, amely a folytonos idő modellben amerikai, illetve európai opciók árát meghatározza, ezzel mutatva az elméleti anyag alkalmazhatóságát és számítógépes implementálhatóságát.

Referenciák:

<https://www.coursera.org/learn/financial-engineering-intro>

<https://www.coursera.org/learn/financial-engineeringtermstructure?specialization=financialengineering>

Luenberger, D. G. (1997). Investment science. Oxford University Press.

A szolgáltatásminőség mérése fuzzy számok segítségével

- Láng Kristóf Ágoston -

A szolgáltatásminőség velejáró tulajdonságai, úgymint a nehezen definiálhatósága, a változékonysága és a szolgáltatás észlelése és értékelése körüli bizonytalanságok kifejezetten megnehezítik a pontos mérését, mivel az ehhez szükséges eszközök és eljárások nagyban különböznek egyes szektorok, illetve konkrét helyzetek között is. Az 1988-ban kidolgozott SERVQUAL (Parasuraman et al.) egy nagyon széles körben alkalmazható módszertant kínál, azonban eredeti formájában csak a fenti problémák egy részére nyújt megoldást. Ezt a keretrendszert jól lehet ötvözni a hagyományos Likert skálák gyengeségeiből adódó hiányosságait a bizonytalanságok kezelésére alkalmasabb fuzzy értékelési skálákkal, ezáltal egy a szolgáltatásminőség mérésére alkalmasabb, több információt hordozó eszközt létrehozva. Ezen a kiegészített eszközön a szolgáltatással szemben állított elvárások és az ezekhez kapcsolódó észlelt teljesítmények közötti réseket nem csak hagyományosan vagy egy súlyozott modellben lehet elemezni, hanem a rések fuzzy megfelelőiből is levonhatók következtetések. Ezek jól megfigyelhetők az eszköz a budapesti közösségi közlekedésre való alkalmazásán, ahol a "biztonságérzet" és a "megfelelő reagálási készség" szolgáltatásminőségi dimenziók komoly hiányt mutatnak, a súlyozott modellből pedig megállapítható, hogy a megbízhatóság, bár kisebb résértékeket mutat, mégis a felhasználók számára fontos eleme a minőségnek, amelyre a menedzsmentnek érdemes lehet figyelmet irányítani. A módszertan jól kombinálható konszenzuszértékek implementálásával, amik további következtetéseket engednek levonni.

Referenciák:

- Chou, C.-C., Liu, L.-J., Huang, S.-F., Yih, J.-M., & Han, T.-C. (2011). An evaluation of airline service quality using the fuzzy weighted SERVQUAL method. *Applied Soft Computing*, 11(2), 2117–2128. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2010.07.010>
- Dombi, J., & Jónás, T. (2021). *Advances in the Theory of Probabilistic and Fuzzy Data Scientific Methods with Applications* (Vol. 814). Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-51949-0>
- Dubois, D., & Prade, H. (1980). *Fuzzy sets and systems: Theory and applications*. Academic Press.
- Lupo, T. (2013a). A fuzzy ServQual based method for reliable measurements of education quality in Italian higher education area. *Expert Systems with Applications*, 40(17), 7096–7110. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2013.06.045>
- Lupo, T. (2013b). Handling stakeholder uncertain judgments in strategic transport service analyses. *Transport Policy*, 29, 54–63. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2013.04.002>
- Parasuraman, A. P., Zeithaml, V., & Berry, L. (1985). A Conceptual Model of Service Quality and its Implication for Future Research (SERVQUAL). *The Journal of Marketing*, 49, 41–50. <https://doi.org/10.2307/1251430>
- Parasuraman, A. P., Zeithaml, V., & Berry, L. (1988). SERVQUAL: A multiple- Item Scale for measuring consumer perceptions of service quality. *Journal of Retailing*.

Modell a B2B piac értékesítési tárgyalásai közben megjelenő problémaközpontú taktikákhoz

- Molnár Ábel -

Az üzleti tranzakciók B2B piacon legfőképpen tárgyalások útján jönnek létre, a beszállító és a vevő között. Az eddigi szakirodalom ezért részleteibe menve foglalkozott több faktoriall, például személyiségjegyekkel, kulturális különbségekkel, hatalmi viszonyokkal és még sok más tényezővel. Azonban jóval kevesebb gondot fordít arra, hogy pontosan miről tárgyalnak és ennek hogyan zajlik a folyamata. Ráadásul a legtöbb tárgyalással foglalkozó eddigi kutatás laborban tesztelt, sok esetben egyetemistákon, ezzel limitálva a professzionális életbe való potenciális generalizálását az eredményeknek. Hogy ezeket a kérdéseket megválaszolja, Ingmar Geiger (2017) kvalitatív módot használ jelen kutatásban, mellyel megpróbálja feltárni, leírni és elemezni a tárgyalás problémaközpontú taktikáit. Ezek a taktikák kifejezetten a tárgyalás tartalmára és központi problémájára építenek. 39 ipari és szolgáltatási projekt üzletágban tevékenykedő, vállalatoknál foglalkoztatott, értékesítési és beszerzési szakértővel készített félig strukturált interjút. Ezekből az interjúkból származó adatokat a Gioia-módszer szerint elemezte, melynek lényege, hogy egy strukturált kódolási folyamat segítségével induktívan épít elméletet, miközben megőrzi a résztvevők nézőpontját és a nyers adatok gazdagságát. A kutatás eredménye egy olyan modell lett, mely üzletág- és iparág-specifikus tárgyalási technikákat, valamint a vevő/eladó szerep tulajdonságait és fontos határfeltételeit tartalmazza. Összességében ez a cikk 11 olyan praktikus taktikát azonosít, amelyek a tárgyalási kérdések számával, sorrendjével vagy jellemzőivel foglalkoznak, és a menedzserek számára bevált gyakorlatként szolgálhatnak. Ezen felül segít áthidalni a kutatók és gyakorlati szakemberek közötti szakadékot azáltal, hogy meghatározza az empirikus eredmények laboratóriumi környezetből a B2B marketing és értékesítési gyakorlatba való átültethetőségét.

Referenciák:

Geiger, I. (2017). A Model of Negotiation Issue-based Tactics in business-to-business Sales Negotiations. *Industrial Marketing Management*, 64(1), 91–106. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.02.003>

Hogyan spóroljunk a Föld javára?

- Nébl Bálint -

Egy örökérvényű szabály így szól: „Mindennek ára van.” Azonban arról mi döntünk, hogy végsősoron mire költünk. Az pedig különösen jól hangzik, ha ez a döntésünk nem csupán a mi pénztárcánknak, de a bolygónak, amely otthont ad nekünk egyaránt jövedelmező.

Előadásommal szeretnék néhány területet ismertetni, amelyekre jó eséllyel mindannyian költünk, azonban tehetnénk ezt tudatosabban. Elsősorban a céloom az, hogy megmutassam, mennyivel lehetünk képesek, gyakran a saját életünkre és egészségünkre is egyaránt hasznos fogyasztói döntésekkel befolyásolni, mekkora környezeti kárt okozunk a fogyasztásunkkal. Ugyanis gyakran sajnos az olcsó és kényelmes megoldások, bár talán csábítóak lehetnek, a valóságban komoly árat fizet értük a természet, így pedig hosszú távon mi is kamatostul fizethetjük meg azt a kölcsönt, amelyet a fenntarthatatlan fogyasztási szokásaink okoztak. Azonban fontosnak tartom azt is, hogy ezek a döntések nem feltétlenül kell, hogy számunkra drágábbak legyenek. Az előadásban ezért kifejezetten olyan, a környezet számára kedvezőbb döntéseket szeretnék ismertetni, amelyek valós adatokkal bizonyíthatóan lesznek a megtakarításunkra is pozitív hatással. Ugyanis tapasztalataim szerint a környezettudatosság gyakran tűnik egy drága és körülményes „hobbinak.” Ez azonban csupán részben van így, azt a részét pedig, amelyre ez nem igaz, most közelebb hozom azokhoz, akik talán már hallottak az előnyeikről, esetleg éltek is velük, azonban számszerűsítve és ilyen szemszögből talán nem gondoltak még bele, milyen hatásuk is van ténylegesen. Többek között vizsgálom az újrahasználatos termékek, a csökkentett húsfogyasztás és a körforgásos szemlélet útján mely módszerekkel tud egy magánszemély hatékonyan pénzt megtakarítani amellet, hogy fenntartható magatartást követ.

Remélem az előadás képes új gondolatoknak utat adni, és népszerűsíteni kevésbé szimpatikus ötleteket akár a pénzügyi hatásuk okán. Természetesen az adatok nem feltétlenül tükrözik a valós lehetőségeinket, azonban a lehetőség megléte önmagában bizonyítja, hogy van értelme megpróbálni új, fenntarthatóbb módszereket.

Referenciák:

<https://arxiv.org/pdf/2401.13159>

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4885837

<https://www.sciencedaily.com/releases/2021/02/210208104624.htm>

<https://www.mdpi.com/2071-1050/15/12/9760>

https://www.researchgate.net/publication/377449028_Trimming_the_Plate_A_Comprehensive_Case_Study_on_Effective_Food_Waste_Reduction_Strategies_in_Corporate_Canteens

<https://www.amazon.com/Repair-Revolution-Transforming-Throwaway-Culture/dp/1608686604>

Szakirodalmi áttekintés a tanulói teljesítmény mérésére és a teljesítmények közti különbségek elemzésére

- *Schmél Boglárka Luca* -

A tanulók teljesítményének mérése sok szakember érdeklődését felkelti, és világszerte egyetértenek a mérés fontosságával. Kutatásom szekunder kutatás, amely a tanulói teljesítmény mérésére és azok közötti különbségek elemzésére összpontosít. A tanulói teljesítmények különféle tesztekkel könnyen mérhetők, és különösen értékesek azok, amelyek a kognitív képességeket mérik, mivel ezek az emberi tőke indikátorai lehetnek. Sokan az iskolában töltött évekkel azonosítják az egyének emberi tőkét, Mincer (1970) elmélete alapján. Ez azonban problémás lehet, mivel nem veszi figyelembe a tágabb kontextusú tényezőket, mint például a családi háttér. Ennek orvoslására alkották meg az oktatási termelési függvényt, amely lehetőséget ad ezen tényezők hatásának mérésére a diákok eredményeiben. Az oktatási termelési függvény felírása többféleképpen is lehetséges, azonban a szakirodalom egységes abban, hogy a családi háttér, az iskolai erőforrások és az intézményi tényezők mindenhol szerepelnek, és ezek hatását mérik. A családi háttér tekintetében fontos tényezők például a szülők gyermekeikkel töltött ideje, a szülők (különösen az édesanya) iskolai végzettsége, a család mérete és az otthoni könyvek száma. Iskolai erőforrások alatt olyan tényezőket értünk, mint az osztályméret, a tanárok száma és minősége. Az intézményi struktúrák közé tartozik például a kerettanterv, az iskolai autonómia és különféle elszámoltathatósági mechanizmusok (pl. érettségi és egyéb kilépő jellegű vizsgák). Ezen komponensek felhasználásával megfogalmazhatjuk az oktatási termelési függvényt, kiegészítve egyéb tényezőkkel (pl. tanulói egyéni képességek, egészség stb.). Ennek segítségével választ kaphatunk arra, hogy egyes komponensek milyen mértékben befolyásolják a tanulói teljesítményt. A teljesítmények további elemzésére lehetőség van a teljesítmények közötti különbségek vizsgálatára, akár két csoport között, mint például a városi és vidéki diákok, és tovább bonthatjuk ezeket a különbségeket további magyarázatok érdekében. A különbségek további bontására dekompozíciós módszereket alkalmazhatunk, mint például a Blinder-Oaxaca vagy a Juhn-Murphy-Pierce dekompozíciós módszerek.

Referenciák:

- Ammermüller, A. (2004). PISA: What makes the difference? Explaining the gap in PISA test scores between Finland and Germany (ZEW Discussion Paper No. 04-04). Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- Angrist, J. D., & Lavy, V. (1999). Using Maimonides' rule to estimate the effect of class size on children's academic achievement. *Quarterly Journal of Economics*, 114(2), 533–575.
- Blinder, A. S. (1973). Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates. *The Journal of Human Resources*, 8(4), 436–455. <https://doi.org/10.2307/144855>
- Hanushek, E. A., & Woessmann, L. (2011). The economics of international differences in educational achievement. In E. A. Hanushek, S. Machin, & L. Woessmann (Eds.), *Handbook of the economics of education* (Vol. 3, pp. 89–200). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53429-3.00002-8>
- Juhn, C., Murphy, K., & Pierce, B. (1993). Wage inequality and the rise in returns to skill. *Journal of Political Economy*, 101(3), 410–442. <https://doi.org/10.1086/261881>
- Lee, J., & Barro, R. J. (2001). Schooling quality in a cross-section of countries. *Economica*, 68(272), 465–488.
- Mincer, J. (1970). The distribution of labor incomes: A survey with special reference to the human capital approach. *Journal of Economic Literature*, 8(1), 1–26.
- Oaxaca, R. (1973). Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*, 14(3), 693–709. <https://doi.org/10.2307/2525981>
- Rahimi, E., & Hashemi Nazari, S. S. (2021). A detailed explanation and graphical representation of the Blinder-Oaxaca decomposition method with its application in health inequalities. *Emerging Themes in Epidemiology*, 18(1), 12. <https://doi.org/10.1186/s12982-021-00100-9>
- Summers, A. A., & Wolfe, B. L. (1977). Do Schools Make a Difference? *The American Economic Review*, 67(4), 639–652.
- Woessmann, L. (2016). The importance of school systems: Evidence from international differences in student achievement. *Journal of Economic Perspectives*, 30(3), 3–32. <https://doi.org/10.1257/jep.30.3.3>
- Wolfe, B., & Haveman, R. (1995). The determinants of children's attainments: A review of methods and findings. *Journal of Economic Literature*, 33(4), 1829–1878.

Can retail investors exploit the momentum effect using ETFs?

- Soós Kende Ádám -

Whether investors can consistently “beat the market” using trading strategies has been debated for a long time among researchers in the field of finance. The Efficient Market Hypothesis regards generating returns in excess of the market rate of return impossible due to the hypothesized nature of the stock market to rapidly incorporate all available information into prices. One important anomaly which has shown to challenge the Efficient Market Hypothesis is the momentum effect. The essence of the momentum effect is the observation that stocks which have performed well in the past continue to overperform the market and stocks which have performed poorly continue to underperform the market. This creates return predictability and a possibility for investors to generate excess returns.

This thesis examines individual investors’ options in using the momentum effect to generate excess returns. In the sample, sector ETFs are used to construct momentum portfolios with varying ranking and holding periods and differing portfolio sizes. The results show that before transaction costs, momentum strategies which buy one ETF each month can generate returns higher than the benchmark by 0.28% per month on average.

Referenciák:

- Bhattacharya, D., Li, W.-H., & Sonaer, G. (2017). Has Momentum Lost Its Momentum? (SSRN Scholarly Paper 3239593). <https://papers.ssrn.com/abstract=3239593>
- Chan, L. K. C., Jegadeesh, N., & Lakonishok, J. (1999). The Profitability of Momentum Strategies. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 80–90.
- DeBondt, W. F. M., & Thaler, R. (1985). Does the Stock Market Overreact? *Journal of Finance*, 40(3), 793–805.
- De Bondt, W. F. M., & Thaler, R. H. (1987). Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality. *Journal of Finance*, 42(3), 557–581.
- Fama, E. (1991). Efficient Capital Markets: II. *Journal of Finance*, 46(5), 1575–1617.
- Foltice, B., & Langer, T. (2015). Profitable Momentum Trading Strategies for Individual Investors (SSRN Scholarly Paper 2420743). <https://papers.ssrn.com/abstract=2420743>
- Griffin, J. M., Ji, X., & Martin, J. S. (2003). Momentum Investing and Business Cycle Risk: Evidence from Pole to Pole. *The Journal of Finance*, 58(6), 2515–2547.
- Hwang, S., & Rubesam, A. (2015). The Disappearance of Momentum. *The European Journal of Finance*, 21. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2013.865654>
- Jegadeesh, N., & Titman, S. (1993). Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency. *The Journal of Finance*, 48(1), 65–91. <https://doi.org/10.2307/2328882>
- Jegadeesh, N., & Titman, S. (2001). Profitability of Momentum Strategies: An Evaluation of Alternative Explanations. *The Journal of Finance*, 56(2), 699–720.
- Siganos, A. (2010). Can small investors exploit the momentum effect? *Financial Markets and Portfolio Management*, 24, 171–192. <https://doi.org/10.1007/s11408-009-0120-3>

A használtruha-vásárlás helyével kapcsolatos preferenciák - Szalay Réka -

Kutatásom fő célja megismerni a Z generációs egyetemi hallgatók használtruha-vásárlási helyekkel kapcsolatos preferenciáit. Használtruha-vásárlásra manapság számtalan lehetőség van, ezért a kutatás témája a Vinted felületére és a hagyományos turkálókra korlátozódik. Előadásomban az ehhez végzett szakirodalmfeldolgozás eredményeit ismertetem. A téma aktualitásának megértéséhez fontos a ruhaipar helyzetének és a körforgásos gazdaság által kínált megoldás vizsgálata. Napjainkban a ruhaipar a második legszennyezőbb iparággá vált. A folyamatosan egymást követő trendek a fogyasztókat a ruhadarabok gyorsabb ütemű megvásárlására és eldobására ösztönzik. A szennyezés csökkentésében segíthet a körforgásos gazdaság, aminek a lényege, hogy a termékek értéke minél tovább megmaradjon. Ehhez tartozik a használtruha-vásárlás is, ami által csökkenthető a kibocsátás és a környezeti terhelés. Továbbá a kutatás olyan korábbi szakirodalmakat dolgoz fel, melyek a vizsgált helyekhez hasonlóan a P2P, illetve B2C, valamint az online és offline platformok közötti preferenciákat kutatták. Ezek eredményeit összefoglalva kiderül, hogy milyen szempontok alapján érdemes vizsgálni az ilyen eltéréseken alapuló felületek preferenciáit. A kilenc összegyűjtött attribútum között szerepelt a nagy választék, a gyors vásárlás, a kedvező árak, valamint az áruk cseréjének gördülékenysége. Levin és szerzőtársai (2005) modellje bemutatja, hogy a fogyasztók vásárlási helyekkel kapcsolatos preferenciái hogyan vizsgálhatóak az attribútumok mentén. Ez alapján azt vizsgálja, hogy a kiválasztott attribútumok közül melyik fontosak a célcsoport számára a vásárlás helyének megválasztása során, valamint melyik helyet tartják jobbnak ezek mentén. A továbbiakban kutatásom célja kvalitatív megkérdezéssel bővíteni és aktualizálni az attribútumok sorát, majd kérdőíves megkérdezéssel felmérni a célcsoport preferenciáit a modell mentén.

Referenciák:

- Levin, A., Levin, I., & Heath, C. (2003). Product Category Dependent Consumer Preferences for Online and Offline Shopping Features and Their Influence on MultiChannel Retail Alliances. *Journal of Electronic Commerce Research - JECR*, 4, 85–93.
- Levin, A., Levin, I., & Weller, J. (2005). A multi-attribute analysis of preferences for online and offline shopping: Differences across products, consumers, and shopping stages. *Journal of Electronic Commerce Research*, 6.
- NFFT. (2012). *A fenntarthatóság felé való átmenet nemzeti koncepciója: Nemzeti Fenntartható Fejlődési Keretstratégia 2012-2024*. <https://eionet.kormany.hu/akadalymentes/download/1/26/71000/NFFT-HUN-web.pdf>
- Niinimäki, K., Peters, G., Dahlbo, H., Perry, P., Rissanen, T., & Gwilt, A. (2020). The environmental price of fast fashion. *Nature Reviews Earth & Environment*, 1(4), 189–200. <https://doi.org/10.1038/s43017-020-0039-9>
- Saprikis, V., Chouliara, A., & Vlachopoulou, M. (2010). Perceptions towards online shopping: Analyzing the Greek university students' attitude. *Communications of the IBIMA*. <https://doi.org/10.5171/2010.854516>
- Subudhi, R. N., & Mishra, A. (2024). Study on Influence of Attributes on Online and Offline Buying Preferences: Understanding Opportunities and Future Options. *Journal of Humanities and Social Sciences Research*, 6, 115-120. <https://doi.org/10.37534/bp.jhssr.2024.v6.nS.id1259.p115>
- Sunil, S. (2015). Trends and practices of consumers buying online and offline: An analysis of factors influencing consumer's buying. *International Journal of Commerce and Management*, 25(4), 442-455. <https://doi.org/10.1108/IJCoMA-02-2013-0012>
- Yang, S., Song, Y., & Tong, S. (2017). Sustainable Retailing in the Fashion Industry: A Systematic Literature Review. *Sustainability*, 9(7), Article 7. <https://doi.org/10.3390/su9071266>
- Yang, Y., Liu, W., & Zhu, W. (2011). Analysis of Personal Preferences Influencing on Buyer's Behavior under the B2C and C2C Mode. *2011 Fourth International Conference on Business Intelligence and Financial Engineering*, 215–219. <https://doi.org/10.1109/BIFE.2011.17>