

pítja meg az erre felhasználható készpénznek várható jövőbeni alakulását, erre csúnyán ráfizethet – pl. késedelmi kamatok formájában.

Lehet ugyan pénzt kapni vagyoni biztosíték ellenében is, azonban a felvevőnek nagyon is drágává válik a kölcsön, ha nem tud rendben fizetni és ezért a biztosíték elvesztésével kell fizetnie.

Vállalataink, vállalkozásaink jelentős hányadának nem is bankhitelre, hanem sokkal inkább tőkeinjekcióra lenne szüksége ahhoz, hogy a szükséges mértékben megszilárdíthassa gazdasági alapjait és tartósan életképes céggé válhassék. A potenciális befektető az esetek nagy részében a cég belátható jövőben várható pénzforgalmi és likviditási helyzetét is figyelembe veszi annak eldöntésénél, érdemesnek látja-e abba a pénzével beszállni. Természetes, hogy a cég vezetőitől el is várja a kellő jártasságot ezen a területen (is).

Bármilyen is fogunk egy cégnél, az alapvető kérdések jó része a készpénz körül forog. Ezért a vállalkozások közötti üzleti kapcsolatok fontos tényezője a kereskedelmi hitelezés. A cégek gyakran rákényszerülnek, hogy hitelt nyújtsanak a vásárlóiknak, mert másként nem tudják eladni azoknak termékeiket és szolgáltatásaikat. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy az értékesítési tevékenységük alátámasztására, annak érdemi részeként meg kell tanulniuk a hitelezés tudományát és technikáját. Valószínűleg igen sokan lesznek azok a vállalati szakemberek, akik különösen érdekesnek és tanulságosnak találják majd e mű kereskedelmi hitelezéssel foglalkozó részét.

Bizonyára sokan lesznek viszont azok is, akikben hiányérzetet hagy a mű amúgy igen izgalmasnak ígérkező fejezete, amely *A készpénzszükségletek kielégítésének kreatív módszerei* címet viseli. Erről a területről nem lehet elég

sokat tudni, a kifejtés ugyanakkor itt eléggé rövidre sikeredett. Arra mindenesetre így is jó, hogy étvágyat csináljon az idevágó további ismeretek megszerzéséhez.

A könyv kiemelésre méltó erénye a jól érthető, világos stílus és a gyakorlatias előadásmód. A benne előadott gazdasági ismeretek megértéséhez nem kell magasabb képzettség, így azok mindenki számára hozzáférhetőek. A felvonultatott tudás megértését és elsajátítását példák bőséges sora segíti.

Azoknak, akik fejleszteni vagy frissíteni kívánják angol nyelvismeretüket, az egymással párhuzamosan megjelenő angol és magyar szöveg ezúttal is kiváló lehetőségeket kínál erre.

A könyvet tehát mindenképpen érdemes „kitanulni”.

Osman Péter

Simon Singh: A nagy FERMAT sejtés

– PARK Kiadó 1999 –

Ez a könyv többet mondott el nekem a matematika világának varázsáról, mint két év egyetemi előadásai. Emellett valójában nem is igazán a matematikáról szól, hanem a megismerés ösvényeinek kutatásáról, a tudást kereső ember fantasztikus teljesítményeiről, a kutatás és az alkotás izgalmairól, viszontagságairól, a kutató szellemet ért kudarc sötét örvényeiről, a siker mennybe

emelő pillanatairól. Aki intellektuális izgalmat keres, a nagy Megoldás történetében, Andrew Wiles küzdelmében többet talál belőle, mint egy valóban jó krimiben.

Singh műve nagy útikönyv. Nem vezet be a matematika tudományába, nem avat annak értőjévé. A szakterület különböző tájainak, részleteinek felvillantásával csupán megérezni segít,

milyen sokrétű, változatos ez a világ, mennyi csoda várja azt, aki ide bemerészkedik.

Szembesít is magunkkal. Belőle úgy tűnik, mintha elődeink abban a TV, mozi, elektronika, sőt eleinte könyvek nélküli világban jobban szerettek volna gondolkodni, jobban keresték a tudást, mint az előemésztett tájékoztatáson és nagyipari szórákoztatáson elpuhult korunk leg-

több embere. Elcsodálkozhatunk a régi görögök számelméleti kutatásain, és Singh elmondja azt is, hogy a 18. század Franciaországában a polgár hölgyektől elvárták, tudjanak valamennyit a matematikából és ne mutatkozzanak tudatlannak, ha udvarias társalgás közben ilyesmi kerül szóba. Vajon ma milyen gyakori, hogy a hölgyek és urak udvarias társalgása a matematika eredményei és problémái felé fordul? És vajon mennyit veszít

az arcából, aki ebben tudatlannak bizonyul? Eleink felnéztek az égre és a csillagok titkait fűrkészték. Bennünket elvakít a reklámok fénye...

A matematika egyik különösen vonzó tulajdonsága, hogy ami abban igaz, az mindörökké igaz és érvényes marad. A világ, amelyet e mű elébünk tár, soha nem fakul meg és nem válik túlhaladottá. „Arkhimédészre akkor is emlékezni fognak, amikor Aiszkhüloszt már régen nem is-

meri senki, mert a nyelvek feledésbe merülhetnek, de a matematika eredményei soha. Lehet, hogy a »halhatatlanság« ostoba szó, de bármit jelentsen is, a matematikusok pályázhatnak a legnagyobb eséllyel az elnyerésére.”

Olyan könyv ez, amelyet valóban nehéz letenni, viszont feltétlenül érdemes elolvasni mindenkinek, akiben van intellektuális érdeklődés.

Osman Péter

Robert S. Kaplan – David P.

Norton: Balanced-Scorecard

(Kiegyensúlyozott Stratégiai Mutatószám-Rendszer)

– Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1999 –

A vállalkozások stratégiai tervezésének és vezetésének hasznos eszközét adja kezünkbe a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó új könyve. „Fülszövegéből” idézve, a Balanced-Scorecard „*egy részt egy kiegyensúlyozott stratégiai mutatószám-rendszer, másrészt egy új stratégiai vezetési rendszer, amely mindenekelőtt a kritikus vezetési folyamatok végrehajtásához nyújt segítséget*”.

A Balanced-Scorecard olyan átfogó keretet nyújt a vezetőknek, amelynek segítségével a vállalat jövőképét és stratégiáját összehangolt teljesítménymutatószám-rendszerre bonthatják le. Segítségével a vezetés tájékoztathatja az alkalmazottakat a jelenlegi és a jövőbeli siker teljesítményokozóiról. A stratégiának a vállalkozás egészét átfogó modelljét hozza létre, melynek ré-

vén minden szervezeti egységnek és minden alkalmazottnak világossá tehető, hogy miképpen járulhat hozzá a vállalat sikeréhez. Így az egyének és a szervezeti egységek erőfeszítései a lehető legjobban segítik a vállalkozás eredményes működését, céljainak elérését.

A vállalkozások irányításában minden elmélet, minden gondolati konstrukcióként kimunkált eszköz valódi értékét az adja, ha sikeresen beválik a gyakorlati alkalmazásban. Az effajta kitanítás – amit ez a mű is kínál – leginkább kritikus kérdése, vajon az abban mondottakat kipróbálták-e a gyakorlatban, és hogyan váltak be. Ezt a művet az teszi igazán értékesé mindazok számára, akik a benne foglalt ismereteket saját tevékenységükben hasznosítani kívánják, hogy

hitelesíti azokat a gyakorlat próbája. A felvonultatott elvek, konstrukciók mellett a szerzők konkrét esetek bemutatásával szemléltetik, hogyan alkották meg a gazdaság legkülönbözőbb területein működő neves és igen eredményes cégek a saját Balanced-Scorecardjukat.

A könyvet a benne előadottak kifejtésének módja alkalmassá teszi arra, hogy azt mindenki megérthesse, és a belőle merített szemléletet, gondolkodásmódot, az elemzés és a tervezés itt bemutatott megközelítési módjait maga is alkalmazni tudja. Mind ehhez nagy segítség, hogy az egész mű valójában egy gazdag, világos magyarázatokkal ellátott példatár.

Osman Péter