

OTDK-dolgozat

2017

Kuruczleki Éva
Szegedi Tudományegyetem
Gazdaságtudományi Kar

**MAGYAR TÁRSAS VÁLLALKOZÁSOK PÉNZÜGYI KULTÚRÁJÁNAK
VIZSGÁLATA**

FINANCIAL LITERACY OF HUNGARIAN BUSINESS ASSOCIATIONS

Konzulens:
Dr. Kovács Péter

Kézirat lezárásának dátuma: 2016. 10. 24.

Tartalom

Bevezetés.....	1
A pénzügyi kultúra	2
A pénzügyi kultúra fogalma	2
Módszerek a pénzügyi kultúra mérésére	9
Hazai kutatások és a magyar lakosság pénzügyi kultúrája	14
Nemzetközi kitekintés	21
Magyar társas vállalkozások pénzügyi kultúrája	24
Módszertan	26
Általános jellemzők	27
Pénzügyi kultúra	27
Hitelfelvétel	30
Infláció	32
Kockázatvállalás	33
Képzések.....	34
A magyarországi társas vállalkozások pénzügyi kultúrája	38
Összefoglalás	43
Irodalomjegyzék.....	45

Bevezetés

A pénzügyi kultúra, mint fogalom, nem újkeletű, már több, mint száz évvel ezelőtt megjelent, bár a témakör alapvetően a hetvenes évek közepétől kapott új jelentést, és egészen a közelmúltig nem foglalkoztatta olyan mértékben a kutatókat, mint a világgazdasági válság kezdete óta. Bár az angolszász irodalomban az ezredforduló környékén újra megjelent a fogalom, és sorra születtek tanulmányok, illetve képzési programok, főként a lakosság pénzügyi kultúrájának fejlesztésére, a világgazdasági válságig kellett várni, hogy új lendületet kapjon a pénzügyi kultúra kutatása.

Az elmúlt 10 évben sorra születtek a lakosság pénzügyi kultúráját vizsgáló elemzések, és több tucat definíció született arra is, mit jelent a pénzügyi kultúra, vannak, akik egyetlen definícióban határozták meg a fogalmat, mások egy komoly, több tényező együttes hatása által befolyásolt koncepcióként kezelték azt. Azonban pontosan mit is jelent a pénzügyi kultúra? Erre sajnos addig nem kaphatunk megfelelő választ, amíg minden kutató máshogy ragadja meg a fogalom lényegét, és nem születik meg egy egységes, nemzetközileg elfogadott módszertan. Ennek ellenére tanulmányomban áttekintem a fogalom meghatározására született tanulmányokat, a pénzügyi kultúra mérésének módszertanát és igyekszem összegyűjteni ezek közös elemeit és hasonlóságait.

A magyar lakosság pénzügyi kultúráját bár közel sem vizsgálták annyian, mint az angolszász kultúrkörbe tartozó országok lakossága esetén, mégis számos tanulmány áll rendelkezésünkre, amely elég részletes képet fest a magyar lakosság pénzügyi ismereteiről és attitűdjeiről az elmúlt évek eseményeinek árnyékában, azonban a vállalkozások pénzügyi kultúrájának vizsgálata nemzetközi szinten is egy kiaknázatlan, hiányos szakirodalommal rendelkező terület. Tanulmányom célja felmérni, mit is jelent a pénzügyi kultúra egy vállalkozás esetén, lehetséges-e ugyanazon definíciót mind egy egyén, mind egy vállalkozás esetén értelmezni, vagy szükséges-e külön szempontok mentén vizsgálni a vállalkozásokat, illetve a pénzügyi kultúra definícióinak vizsgálata során meghatározott ismeretek és tudásterületek hogyan jellemzik a magyar társas vállalkozások körét.

A pénzügyi kultúra

A pénzügyi kultúra fogalma

Számos meghatározás létezik a pénzügyi kultúra értelmezésére. A legtöbbben az egyének pénzügyi kultúrájára alkottak meg definíciót, azonban fontos ezeket áttekinteni, hiszen a szervezeteket is egyének alkotják, a vállalati döntéshozók viselkedését is sokban befolyásolják személyes attitűdjeik is, illetve ismereteik és készségeik, ezen felül többen bizonyították is, hogy a vállalati és vállalkozói pénzügyi kultúra egyértelműen együtt mozog a lakosság általános pénzügyi kultúra szintjével (Avlijas et al. 2014). A pénzügyi kultúra egyszerre jelent tárgyi tudást, a pénzügygel kapcsolatos ismereteket és kognitív képességeket, készségeket. Az évek során született meghatározások közül elsőként nézzük meg a Magyar Nemzeti Bank és a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete közösen megalkotott definícióját, amelyet 2008-ban fogalmaztak meg a pénzügyi kultúra fejlesztésére irányuló együttműködésükben:

„A pénzügyi ismeretek és képességek olyan szintje, amelynek segítségével az egyének képesek a tudatos és körültekintő döntéseikhez szükséges alapvető pénzügyi információkat azonosítani, majd azok megszerzése után azokat értelmezni és ez alapján döntést hozni, felmérve döntésük lehetséges jövőbeni pénzügyi, illetve egyéb következményeit.” (MNB, 2008)

A fenti definíció értelmében tehát a pénzügyi kultúra részét nem csak ismeretek, hanem készségek és egyéb kognitív képességek összessége alkotja. Alapvetően a pénzügyi kultúrát nem lehet egyetlen, egy mondatos definícióban megfogalmazni, sokkal inkább érdemes arra egy összetett fogalomkörként tekinteni, azonban sokan mások is, például az OECD is megalkotta a maga definícióját a fogalomra:

„A pénzügyi kultúra a tudatosság, ismeretek, készségek, attitűdök és viselkedések kombinációja, amelyekre szükség van a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalához és végső soron az egyéni pénzügyi jólét eléréséhez” (Atkinson-Messy 2012, 14. o.)

Ez a definíció már inkább hangzik úgy, mintha a pénzügyi kultúra egy összetett koncepció lenne, amelyet együtt alkot a tudatosság, az egyének pénzügyi tudása, pénzügyi és egyéb kognitív képességeik, attitűdjeik és viselkedésmintáik, amelyek egymással kölcsönhatásban

állnak. Hasonlóképp határozta meg a fogalmat Suganya is, aki szerint a pénzügyi kultúra nem csak ismereteket jelent (mert az önmagában tulajdonképpen még nem kultúra, hanem csak pénzügyi tudás), de képességeket is, amely ismeretek és képességek kombinációját alkalmazzák az egyének pénzügyi döntéseik meghozatalakor, mindig szem előtt tartva azt, hogy döntéseik milyen hatással lesznek a jövőjükre (Suganya et al. 2013).

A fenti két definíció egyfajta átmenetet képez aközött, hogy a pénzügyi kultúrát egyszerű fogalomként vagy összetett koncepcióként kezeljük. A pénzügyi kultúra kutatásának és fejlesztésének az Amerikai Egyesült Államokban van a legszínesebb és legtartalmasabb irodalma, George W. Bush elnöksége alatt 2008-ban egy szervezet is felállításra került, a „*President's Advisory Council on Financial Literacy*” (a továbbiakban PACFL), amelyet a nevében egy szóban eltérő „*President's Advisory Council on Financial Capability*” (PACFC) nevű szervezet váltott fel 2010-től.

Mindkét intézmény célja a pénzügyi kultúra (esetükben többször inkább „*financial capability*” névvel illetve a fogalmat) számos aspektusának fejlesztése az amerikai lakosság körében, többek között képessé téve őket arra, hogy megértsék a pénzügyi döntéseiket befolyásoló tényezőket és ezen ismeretek birtokában megalapozott pénzügyi döntéseket tudjanak hozni. Ami megkülönbözteti ezt a szervezetet más kezdeményezésektől, az az, hogy egyrészt állami szinten igyekszik lépéseket tenni a pénzügyi kultúra fejlesztése irányába, illetve az, hogy a vállalkozásokra is kiterjed, és számos állami, pénzügyi és nonprofit szervezettel összefogva kínál segítséget főleg közép- és nagyvállalatoknak, illetve kéri ki véleményeiket és javaslataikat a programról és a további fejlesztésekről (PACFC, 2012).

A PACFL/PACFC is megalkotta a maga definícióját a pénzügyi kultúrára, ebben egyértelműen elkülönül a pénzügyi tudás és kultúra egymástól. Az előbbi olyan ismereteket foglal magába, amelyeket képzések és tanulás révén lehet elsajátítani, míg utóbbi nem csak tanult elemeket foglal magában, hanem már meglévő készségeket is, döntéshozói készséget, és a pénzügyi forrásokkal (ide sorolva az információt is, mint erőforrást) való gazdálkodás képességét (Hung et al. 2009).

A magyar nyelvű irodalomban a pénzügyi kultúrát nem szokás más névvel illetni, azonban az angolszász irodalomban annak a fogalomnak, amit mi pénzügyi kultúraként ismerünk, két, nem teljesen azonos tartalmú megnevezése is született az évek során: „*financial capability*” és

„financial literacy”. A „capability” szó képességet, adottságot jelent, tehát akire azt mondjuk, hogy „financially capable”, az rendelkezik bizonyos képességekkel és adottságokkal, hogy megfelelő pénzügyi döntéseket hozzon, míg a „literacy” az írástudás és műveltség fogalmához köthető, tehát aki „financially literate”, az kiterjedt pénzügyi ismeretekkel rendelkezik. Az, amit mi pénzügyi kultúraként ismerünk, nem azonosítható teljes mértékben egyik fogalommal sem, inkább a kettő keveréke, amely ismereteket és kognitív elemeket, attitűdöket, viselkedésformákat is magába foglal. Az angolszász irodalomban sem egységes a két fogalom közti különbség, illetve, hogy melyiket is alkalmazzák inkább, mivel mindkét definíció a pénzügyi kultúra két teljesen ellentétes részét fogja meg leginkább. Azonban nem csak a „literacy” és „capability” fogalmak között kell igazságot tenni a fogalom tisztázásakor, Remund kiemelt több fogalmat is, amellyel a témát illették az elmúlt években, a teljesség igénye nélkül például:

- pénzügyi tudás: sokan a pénzügyi kultúra témakörét pusztán a tárgyi tudásra egyszerűsítik le, és a pénzügyi döntések háttérét a személyes tulajdonságokat figyelmen kívül hagyva igyekeznek megmagyarázni.
- felhatalmazás („empowerment”): afrikai országok pénzügyi kultúráját vizsgáló tanulmányokban bukkant a kifejezésre Remund, ám ez a fogalom inkább utal egy folyamatra, amely során új lehetőségek nyílnak meg az emberek előtt. Ez tehát egy tanulási folyamat, aminek eredményeképp az egyének képesek lesznek bonyolultabb pénzügyi döntéseket is meghozni.
- felelősség, kötelezettség („responsibilization”): ez is inkább egy folyamatot jelöl, szabályrendszert, ami keretek közé szorítja az egyéneket és biztosítja, hogy alkalmasak legyenek megfelelő, átgondolt döntéseket hozni, amelyek a pénzügyi szolgáltatók szemében is megbízhatóvá teszik őket.
- gazdasági kultúra („economic literacy” vagy „economic understanding”): ez már egy sokkal tágabb fogalom, inkább lehet úgy értelmezni, mint a pénzügyi kultúra kiegészítve nem pénzügyi, de gazdasági ismeretekkel, attitűdökkel, viselkedési formákkal.

- hitel-kultúra („credit literacy”): ez szintén nem egy helytálló megnevezés, ahogy a pénzügyi tudás, ez is inkább csak egy szegmense a pénzügyi kultúrának (Remund, 2010).

A téma egyik szakértője Annamaria Lusardi azt vallja, hogy válasszunk szabadon a kontextusnak megfelelően, azonban ő személy szerint -és még sokan mások- a „financial literacy” fogalom alkalmazása mellett tette le a voksát. Választását meg is indokolta: először is, a „financial capability” fogalom, ahogy fent is elhangzott, viselkedésmintákat is magába foglal. Azonban honnan tudjuk, hogy egy adott viselkedés optimális vagy megfelelő? Az, hogy egy adott személynek a pénzügyekkel kapcsolatos tettei és viselkedése mikor tekinthető optimálisnak, nagyban függ az éppen fennálló körülményektől, helyzettől. Lehetséges azt mondani, hogy akkor tudatos valaki, ha spórol, azonban előfordulhat, hogy egy adott életszakaszban igenis arra lehet szüksége, hogy hiteleket vegyen fel, vagy akár azok esetében is, akik olyan helyen laknak (vidéken vagy elmaradottabb régiókban), ahol nincs kiépülve a bankkártyás fizetési rendszer, illetve kevesebb bankfiók van, nem biztos, hogy az a legoptimálisabb, ha a pénzüket a bankszámlájukon tartják. Minden ember más és más, így nehéz meghatározni egy optimális viselkedésmintát, illetve abba belekényszeríteni másokat. Másodsorban azzal indokolja választását a szerző, hogy a tudás hatalom. A pénzügyi tudás nem csak lexikális tudást jelent, amivel az adott személy rendelkezik, hanem -ahogy az autóvezetéssel jól is példázza- valamiféle döntési képességet, és az egyes ismeretek közti kapcsolatok felismerésének a képességét is magában foglalja. Nem elég tehát megfelelően viselkedni pénzügyi döntések meghozatalakor, tudni is érdemes, miről kell dönteni. Harmadikként pedig egyszerűen azzal indokolja a „financial literacy” kifejezés használatát, mert az egyszerűen elterjedtebb, számos más szerző, intézmény és program használja ezt a megnevezést a másikkal szemben, illetve önmagában egyszerűbben kontextusba helyezhető és megérthető fogalom (Lusardi, 2012).

Remund is hasonlóképp vélekedik a pénzügyi kultúra megnevezését és tartalmát illetően. Azzal egyetért, hogy az egyre komplexebb és változatos pénzügyi eszközöket kínáló piacokon egyre nehezebb megfelelő pénzügyi döntéseket hozni, és azok is egyre bonyolultabbak, így szükséges a problémakört vizsgálni, azonban hiányosságot jelent számára, hogy mindenki, aki a témakört vizsgálja, saját meghatározást alkalmaz. 2010-es tanulmányában megvizsgálta az előző 10

évben született műveket, amelyek a pénzügyi kultúrát vizsgálták, és az ezekben közös, illetve eltérő elemek alapján két definíciót alkotott meg: egyet, amely a fogalom konceptuális jellegét hivatott kiemelni, illetve egyet, amely a témakör vizsgálatához nyújthat támpontokat. A konceptuális definíció alapját az képezi, hogy az egyének tudják a pénzügyeiket menedzselni. ezen felül számos más tényező az, amely a témakört meghatározza:

1. Pénzügyi elemek: az alapvető, hogy pénzügyi-gazdasági ismeretekkel kell rendelkezünk, de tudni és megérteni nem ugyanaz, érteni is szükséges a pénzügyeket és gazdasági fogalmakat.
2. Kommunikációs képesség: társas lények lévén, szükségünk van arra, hogy döntéseinket meg tudjuk beszélni valakivel, kérdéseinket feltehessük, vagy éppen tanácsot adhassunk egymásnak nem csak a pénzügyek, de az élet bármely területén.
3. Képesség a pénzügyek kezelésére: olyan összetett tevékenységek végrehajtása, amely túlmutat a pénzszerzés, megtakarítás és költsékezés szentháromságán, tehát ide tartozik például, ha több befektetési forma között osztjuk meg pénzünket.
4. Pénzügyi döntéshozatali képesség: mérlegelés, értékelés minden ilyen irányú döntés meghozatala előtt, szem előtt tartva, hogy „okos” döntést hozzunk, ami a későbbiekben sikerhez vezethet.
5. Magabiztosság a jövőre irányuló pénzügyi döntések meghozatalában: ahhoz, hogy pénzügyeinket megfelelően tudjuk menedzselni, szükséges, hogy ne legyünk bizonytalanok. A bizonytalanság a tudás hiányával köthető össze, tehát ezen elemet kiegészítendő, vissza kell kanyarodnunk az első elemhez, vagyis a tudáshoz: ahhoz, hogy magabiztosan tudjunk dönteni a jövőről, felkészültnek kell lennünk a különböző befektetési és megtakarítási módokból (Remund, 2010).

Amit kiemel Remund a pénzügyi kultúra egyik alapfeltételként, az az írni, olvasni, számolni tudás, és az információk feldolgozásának képessége, amelyek nem kevésbé elhanyagolható elemek, mint a pénzügyi tudás, mivel az olvasás képessége nélkül igen korlátozott eszköztár áll rendelkezésünkre pénzügyi döntéseket hozni. Kihangsúlyozza azt is, hogy a pénzügyi kultúra nem egy elkülöníthető terület, döntéseket nem lehetséges tisztán pénzügyi információk alapján meghozni, számos más tudományterület, illetve számos más készség birtoklása is szükséges, és ezek együttes hatása az, amely segít döntést hozni. A pénzügyi kultúrához kapcsolódó, ám

annak nem feltétlenül része még a szerző szerint a szélesebb körű, globális szemléletmód, és a tartozások sikeres kezelésének képessége is (Remund, 2010). Remund is megalkotott a fogalomra egy rövid definíciót, amely bár annak ellenére, hogy egy mondatban foglalja össze a pénzügyi kultúrát, korántsem egyszerű értelmezni:

A pénzügyi kultúra szintje megmutatja, hogy az egyének milyen mértékben értenek meg alapvető pénzügyi fogalmakat és birtokolják a személyes pénzügyek menedzseléséhez szükséges képességeket és magabiztosságot rövid távú döntéshozatalaik és távoli, józan pénzügyi terveik elkészítésében, végig szem előtt tartva életkörülményeiket és változó gazdasági feltételeiket (Remund, 2010).

Remund második definíciója gyakorlatiasabb szemszögből közelíti meg a fogalmat. Ezt a definíciót „operational definition”, azaz működési definíció névvel illette, és kifejti, hogy ennek a definíciónak a lényege, hogy egy absztrakt konceptuális definíciót kézzelfogható, mérhető környezetbe helyezzen, illetve meg is határozza, hogyan lehet azt mérni. A leggyakoribb módszerek a problémakör vizsgálatára -ahogy később is látni fogjuk- a felmérések és közvéleménykutatások. A leggyakoribb témakörök, amelyek mentén pedig a pénzügyi kultúrát vizsgálni lehet, a következők:

- személyes pénzügyek, alapvető pénzügyi ismeretek
- megtakarítások
- hitelfelvétel, kölcsönök
- befektetések

Ezen témakörök mellett azonosított még néhányat Remund, amelyek változó arányban megjelenhetnek a pénzügyi kultúra alkotóelemei közt, ilyenek a különböző biztosítási formák ismerete, a hitelekkel való visszaélés (mind hitelt felvevő, mint a hitelt adó részéről) felismerése és kezelése, illetve az ingatlan tulajdonjoggal kapcsolatos ügyek kezelése. A fentiek alapján Remund kimondott tehát még egy, sokkal gyakorlatiasabb definíciót:

A pénzügyi kultúra szintje megmutatja, hogy az egyének milyen mértékben értenek meg és alkalmaznak alapvető pénzügyi koncepciókat személyes pénzügyek, megtakarítás, hitelfelvétel és befektetés témakörökben, illetve biztosít mérési módszertant és egy mérőszámot az egyének pénzügyi kultúra szintjének megállapításához (Remund, 2010).

Hung és szerzőtársai is megvizsgálták, hogyan lehet definiálni a fogalmat, számos esetben a tudással és megértéssel azonosítják, de vannak olyanok is, akik a döntéshozatalra és mérlegelésre helyezik a hangsúlyt, megint mások a meglevő tudás gyakorlati alkalmazására, a tapasztalatok hasznosítására. Ezek együttese alapján a pénzügyi kultúra tehát nem lehet más, mint a pénzügyekkel kapcsolatos vélt és valós tudás, tapasztalatok, képességek és viselkedés összessége. A tanulmányuk kiemeli, hogy gyakran összekeverik a pénzügyi kultúrát a kapcsolódó fogalmakkal, emiatt érdemes letisztázni, mit is jelent a pénzügyi tanulmányok, általános tudás, általános kognitív képességek, döntéshozatali képesség és pénzügyi attitűdök fogalmai. A pénzügyi tanulmányok arra irányulnak, hogy az egyének tárgyi tudását növelje, tehát ez egy folyamat, ami a pénzügyi kultúra egészét fejleszti, annak szintjére hatással van, azonban mivel egyáltalán nem, vagy csak kis mértékben befolyásolja az attitűdöket és viselkedést, nem biztos, hogy egyenértékűnek tekinthetjük a pénzügyi kultúrával. Az általános tudás sem lehet egyenlő a pénzügyi kultúrával, annak egy része, más, kiegészítő ismeretekkel együtt kölcsönösen támogatják egymást és állnak kölcsönhatásban az egyének viselkedésének kialakulásában. A kognitív képességeket sem lehet a pénzügyi kultúrával azonosítani, ugyanígy a döntéshozatali képességet sem, hiszen ezen fogalom megkérdőjelezi a megfelelő mértékű tudás meglétét, hiszen tényleges lexikai tudás nélkül is képesek lehetünk döntést hozni, annak ellenére is, hogy az akár rossz döntés is lehet. A pénzügyi attitűdök is egy elkülöníthető terület, amely bár kölcsönhatásban áll a viselkedéssel és tárgyi tudással, néha előfordulhat, hogy a tudásunkkal ellentétes attitűdöket vallunk, vagy nem az attitűdjeinknek megfelelően cselekszünk (Hung et al. 2009).

A pénzügyi kultúra az ő értelmezésük szerint egy állapot, amelyet számos, egymással bonyolult kapcsolatban álló tényező határoz meg. Ezen az állapoton belül (tehát a pénzügyi kultúrát alkotó tényezők között) több elkülöníthető terület áll: pénzügyi tudás, kognitív képességek, pénzügyi attitűdök és viselkedésminták. Ebben az állapotban a pénzügyi tudás az általános tudásnál különlegesebb ismereteket jelöl, amelyek fejlesztését a pénzügyi oktatás és az általános kognitív képességek támogatják. A pénzügyi attitűdök elkülönülnek a tudástól, attól függetlenül változnak, a különböző viselkedési mintákkal egymást folyamatosan befolyásolva. A viselkedést egyszerre befolyásolhatják a pénzügyi tudás, a vélt tudás és a különböző pénzügyi és kognitív képességek is (Hung et al. 2009). Ha tetteinkre, viselkedésünkre a pénzügyi kultúra

outputjaként tekintünk, akkor láthatjuk, milyen bonyolult szerkezet is a pénzügyi kultúra maga, ettől függetlenül Hung és szerzőtársai tollából is napvilágot látott egy olyan definíció, amelyet hosszas mérlegelés után a megvizsgált tanulmányok alapján állítottak fel:

A pénzügyi kultúra az alapvető gazdasági és pénzügyi ismereteket, a megszerzett tudás alkalmazását és a pénzügyi erőforrások kezelésére vonatkozó pénzügyi készségeket jelenti, amelynek célja az életen át tartó pénzügyi jólét megteremtése (Hung et al. 2009).

Mi is tehát a pénzügyi kultúra, hogyan lehet meghatározni a fogalmát? Lehet-e egyáltalán definiálni? A fentiekben láthattuk, hogy ez nem is olyan egyszerű. Összefoglalva a fentieket, a pénzügyi kultúra nem más, mint képességek, ismeretek, viselkedési formák, attitűdök összessége, amelyek számos pénzügyi területre kiterjednek, ide tartoznak a személyes pénzügyek, megtakarítások, befektetések és hitelfelvétel. A továbbiakban áttekintem, milyen módszereket határoztak meg a témakör vizsgálatára, nemzetközi szinten milyen tapasztalatokkal gazdagodtak, és áttekintem a magyar lakosságot és vállalkozásokat vizsgáló tanulmányokat is.

Módszerek a pénzügyi kultúra mérésére

Bár a fogalom korábban is létezett, a 2000-es évek előtt kevés kutató építette be a megtakarításról és pénzügyi döntéshozatalról szóló elméleti modelljeibe meghatározó tényezőként a pénzügyi kultúrát, ennek legfőbb oka az volt, hogy nehéz mérni és egyértelműen meghatározni, milyen folyamatokon keresztül dolgozzák fel az egyének a különböző gazdasági információkat és hoznak ezek alapján informált döntéseket (Lusardi-Mitchell 2011). Azonban ahogy a kutatók elkezdtek a témakört vizsgálni, mind egyének, mint vállalkozások szintjén, egyre több különböző mérési módszertan jelent meg a probléma vizsgálatára. Az eredmények így nem is mindig összehasonlíthatóak egymással, azonban néhány közös pontot így is tartalmaznak, amelyeket a következőkben tekintek át.

Egy pénzügyi kultúrát vizsgáló mérési modell tervezésekor fontos, hogy néhány alapelvet szem előtt tartsanak a kutatók. Lusardi és Mitchell többször is vizsgálta a lakosság pénzügyi kultúráját, vizsgálataik során négy alapelvet követve, amelyek véleményük szerint elengedhetetlen ahhoz, hogy a felmérés a lehető leghatékonyabb eredménnyel záruljon:

1. Egyszerűség: a kérdések a legalapvetőbb pénzügyi ismeretekre terjedtek ki, feltételezve, hogy bár a lakosság nem rendelkezik minden esetben magas szintű ismeretekkel vagy pénzügyi-gazdasági végzettséggel, bizonyos alapvető pénzügyi koncepciókat így is ismernek és alkalmaznak pénzügyi döntéseik meghozatala során.
2. Relevancia: a kérdések minden esetben olyan helyzetet tartalmaztak, amelyet a válaszadók a mindennapi pénzügyi döntéseikhez tudtak kötni, tehát inkább valóságos, mint elméleti helyzetekről kellett döntenüik a kérdőívek kitöltése során.
3. Tömörség: a kérdőívnek elég hosszúnak kell lennie ahhoz, hogy mindent a megfelelő alapossággal vizsgáljon, mégis elég rövidnek ahhoz, hogy könnyen ki lehessen tölteni, ezáltal biztosítva a minél szélesebb körű mintavételt.
4. Megkülönböztethetőség: a szerzők fontosnak tartják, hogy a mérési módszertan magába foglaljon valamiféle értékelési rendszert, amely alapján összehasonlíthatóvá válnak a különböző pénzügyi kultúra szinttel rendelkező csoportok (Lusardi-Mitchell 2011).

Más szerzők is fontosnak tartották, hogy a mérési módszertan, illetve a témát vizsgáló modellek bizonyos szempontoknak eleget tegyenek. Huston egy korábbi, 1991-es konstrukciós érvényességi („*construct validation*”) modellhez nyúl vissza. Ezen eljárás vagy megközelítés lényege, hogy megvizsgálja, hogy a létrehozott modellünk (vagy konstrukciónk) alkalmas-e a probléma vizsgálatára. Ebben az esetben is négy fő tényezőben határozta meg a pénzügyi kultúrát érvényesen mérő modellt:

1. A vizsgálat tárgyát képező fogalomnak egyértelműen meghatározhatónak kell lennie, és el kell különülnie más, hasonló, de mégis különböző vizsgálati koncepcióktól.
2. Pontosan meg kell határozni, melyek azok a mutatók, indikátorok, amelyek képesek megfogni az adott fogalom lényegét, és mérhető formában adják vissza azt.
3. Egyértelműen meg kell határozni a mérési módszertant, az adatgyűjtés és -feldolgozás folyamatát, illetve hogy az adatok feldolgozása során milyen műveleteket végeznek el.
4. A kapott eredményeknek értelmezhetőnek kell lenniük, illetve skálázhatónak, tehát a pénzügyi kultúra esetén meg kell határozniuk annak milyenségét, a pénzügyi kultúra szintjét (Huston 2010).

Hasonló véleménnyel vannak Hung és szerzőtársai is a pénzügyi kultúra mérési módszertanokat illetően. Ők egy 1994-es érvényességi modellt vizsgálva jutottak oda, hogy három kötelező tulajdonságát határozták meg a pénzügyi kultúra mérési módszereknek:

1. A megfigyeléseknek és indikátoroknak egyértelműen kapcsolódniuk kell a vizsgált jelenséghez, biztosítani kell az ismérvek jól definiált kapcsolatát a pénzügyi kultúra jelenségével.
2. Meg kell vizsgálni, hogy ezek az ismérvek valóban képesek-e a témakör vizsgálatára, és biztosítani kell a minél megbízhatóbb kapcsolatot az egyes ismérvértékek között is.
3. Biztosítani kell a konstrukciók (vagyis mérési modellünk) egyértelmű megkülönböztethetőségét más, hasonló modellektől (Hung et al. 2009).

Az utolsó szempont lényegében megegyezik Huston első feltételével, és bár Hung és szerzőtársai kevesebb feltételt határoztak meg, lényegében mindannyian ugyanazokra fektettek hangsúlyt a modellek vizsgálatakor: mérhetőség, egyértelmű meghatározás, megkülönböztethetőség. A fent említett kutatásoknak célja volt az is, hogy meghatározza, melyek azok a főbb pénzügyi ismeretek, amelyek mentén a különböző modellek meghatározzák a pénzügyi kultúra tartalmát.

Lusardi és szerzőtársa három fő témakör mentén vizsgálódott: kamatos kamatszámítás (megtakarítások példáján keresztül), infláció, illetve kockázatkezelés, diverzifikáció (Lusardi-Mitchell 2011). Huston 71 tanulmányt megvizsgálva (amely 52 adatfelvétel alapján vizsgálta a témakört, többnyire az Egyesült Államokban) arra jutott, hogy négy olyan témakör van, amely többé-kevésbé minden pénzügyi kultúra elemzésnek része, és amelyek a következők:

1. Pénzügyi alapismeretek: ez a témakör magába foglalja a pénz időértékét és vásárlóerejét, tehát a kamatszámítást és inflációt, illetve a saját pénzügyek menedzselését
2. Hitelfelvétel: hitelkártyák használata, fogyasztói hitelek és jelzáloghitelek felvétele
3. Befektetések: részvények, kötvények és befektetési alapok használata
4. Pénzügyi erőforrások védelme: megtakarítások, különböző biztosítási alapok és egyéb kockázatkezelési technikák alkalmazása (Huston 2010).

Hasonló témakörök mentén vizsgálódott a Standard & Poor's is 2015-ös Globális Pénzügyi Műveltség Felmérésében (Global FinLit Survey), ahol szintén négy témakör alapján tettek fel öt kérdést a résztvevőknek. A vizsgált témakörök a kockázatkezelés, az infláció, alapvető pénzügyi ismeretek (a pénz időértéke, egyszerű kamatszámítás), illetve kamatos kamatszámítás. Az utóbbi témakörből két kérdést is feltettek a résztvevőknek (Klapper et al. 2015). Csak hogy magyar példát is említsünk, a jelen kutatás témájához leginkább hasonlító felmérés vizsgálati témakörei, amely a dél-alföldi kis- és középvállalkozások pénzügyi kultúráját mérte fel, szintén hasonlóak voltak: megtakarítások, befektetések, infláció, a vállalkozás és a család vagyonának elkülönülése, hitelek, illetve ami ritkábban jelenik meg ilyen jellegű kutatásokban -viszont jelen tanulmányomban kitérek rá- a különböző személyekbe (pl. könyvelő, jogász, családtagok) vetett bizalom (Ország et al. 2015). Született olyan, kifejezetten a pénzügyi kultúra mérésére javasolt módszertant kidolgozó tanulmány is, amely a fentebb már említett Remund és Huston féle tanulmányt vette alapul -mint a témát leginkább átfogó leírást- és az ő tapasztalataik alapján állított fel egy mérési módszertant 4 témakör vizsgálatával: személyes pénzügyek, megtakarítások, hitel és befektetések (Zait-Bertea 2014).

Módszereiket tekintve igen csak változatosan vizsgálják különböző szerzők a pénzügyi kultúra témakörét. Huston 71 tanulmányt elemezve azt találta, hogy a legnépszerűbb az önbevalláson alapuló, kérdőíves adatfelvétel, a kutatások 58 százaléka ilyen formában gyűjtött adatokat, ebből 62% papíron történő adatfelvétel volt, 38% pedig on-line kérdőíveken keresztül történt. Népszerűek még a mélyinterjúk is, az említett kutatások 38 százaléka élt ezzel a módszerrel, az adatok 95 százalékát személyes megkérdezésen keresztül begyűjtve, és csupán 5 százalékát telefonos interjún keresztül, míg pusztán 4% élt egyéb adatgyűjtési módszerekkel (Huston, 2010). A fentebbi példáknál maradva, a Standard & Poor's pénzügyi műveltség felmérése, a dél-alföldi KKV-kat érintő felmérés, illetve az OECD több felmérése is (a 2010-es pénzügyi kultúra és integráció felmérés vagy a 2012-es, a PISA felmérésben résztvevő diákok pénzügyi kultúráját vizsgáló felmérés) mind kérdőíves adatfelvétellel történt (Klapper et al. 2015, Ország et al. 2015, OECD 2013, OECD 2014, OECD 2016).

Az adatok feldolgozásának jellege sem egyezik meg a különböző kutatásokban. Vannak, amelyek egyszeres választásos kérdésekből állnak, amelyek akár mintha egy dolgozat lennének, a helyesen megválaszolt kérdések száma vagy aránya alapján értékeli a résztvevők

pénzügyi kultúráját, de olyan tanulmányok is születtek, amelyek az egyes kérdésekre adott válaszlehetőségek megoszlása alapján, illetve az egyes ismérvek közötti kapcsolat alapján igyekszik következtetéseket levonni a pénzügyi kultúra milyenségére vonatkozóan, ez utóbbi tanulmányok nem is tartalmazznak egyértelmű mérőszámot a pénzügyi kultúra szintjére (Huston 2010).

A felhasznált kérdések és ismérvek száma sem egységes, Huston úgy találta, legtöbbször 10-16 közötti ismérvet használnak fel az egyes felmérések, de volt példa pusztán 3-5 kérdést felhasználó kutatásra (mint például a fentebb említett Lusardi-Mitchell felmérés is 3 kérdéssel, vagy az S&P felmérés, amely 5 kérdés alapján értékelte az egyéneket) vagy akár sokkal szerteágazóbb, 68 elem alapján vizsgálódó kutatás. Zait és szerzőtársa is úgy találta, hogy a kutatások általában 10-15 kérdésre korlátozódnak, azonban szerint az ideális elemszám témakörönként 5 kérdés, tehát amennyiben 4 témakör alapján vizsgálódunk -ahogy azt tanulmányukban javasolják-, 20 kérdés bőven elegendő a téma vizsgálatához (Zait-Bertea 2014). Ehhez kapcsolódóan, a mintavétel nagysága is elég erőteljesen szóródik a különböző tanulmányok között, a néhány tucattól a több ezer fős mintavételekig, ez utóbbiak többnyire nemzetközi kutatások (Huston 2010).

Sok szerző hiányolja az egységes pénzügyi kultúra mérési módszertan meglétét, Huston és Remund is erős kritikát fogalmazott meg a különböző mérésekkel szemben: ahhoz, hogy létrejöhessen egy hiteles, érvényes és egységes mérési módszertan, ami nemzetközi szinten is összehasonlíthatóvá teszi az egyes országok lakóinak -vállalkozásainak- pénzügyi kultúra szintjét, előbb egységesíteni kellene magát a fogalmat. Ahogy fentebb már kitértem rá, minden szerző másképp értelmezi a pénzügyi kultúra jelentését és tartalmát, és bár létezik rá egy-két hivatalos definíció -mint például ahogy a magyar kutatások legtöbbször az OECD és az MNB definíciót veszi alapul-, amíg nem születik konszenzus a témában, hogy pontosan mit is jelent a pénzügyi kultúra, mely készségeket, képességeket és ismereteket foglalja magába, addig nem lehetséges egységes annak mérése sem. Sokan bizalommal tekintenek a jövőre, remélve, hogy hamarosan megszületik egy egységes definíció. Azonban amíg ez nem történik meg, addig tovább születnek a témát kutató, különböző módszertannal rendelkező tanulmányok, ezzel is színesítve a pénzügyi kultúra irodalmát.

Hazai kutatások és a magyar lakosság pénzügyi kultúrája

Ahogy más országokban is, Magyarországon is fontos, hogy mind a lakosság, mind a vállalkozások köre magas szintű pénzügyi ismeretekkel és megfelelő pénzügyi kultúrával rendelkezzen. Makroszinten vizsgálódva látható, hogy a megfelelő szintű pénzügyi kultúrával rendelkező lakosság és vállalkozások nemzetgazdasági szinten is jelentős hatást tudnak kifejteni. Béres és szerzőtársa nem említették a vállalkozásokat 2012-es tanulmányukban, mivel tanulmányuk elsősorban az egyének makrogazdasági folyamatokra gyakorolt hatását vizsgálta, azonban azt kimondták, hogy az egyének pénzügyi kultúrája akár közvetve, akár közvetlenül, de mind a különböző makrogazdasági folyamatokat, mind a pénzügyi piacok működését befolyásolja. Fontos tényezőre világítottak rá elemzésük során, ez pedig annak hiánya, hogy az emberek pénzügyi kultúrájának fejlesztése lépést tartson a pénzügyi piacok fejlődésével és az újabb pénzügyi termékek megjelenésével.

Tanulmányukban több makrogazdasági mutatón keresztül vizsgálták meg a lakosság pénzügyi kultúráját, emellett említést tettek a népesség demográfiai jellemzőiről is, mivel a pénzügyi kultúrát szerintük sem lehet a társadalmi tényezőktől elkülönítve vizsgálni. Ezek közül külön kiemelték az oktatás szerepét, azt kimondva, hogy egyértelműen kapcsolat van a pénzügyi kultúra és az oktatásban eltöltött évek között. A képzés jellege is hatással van a pénzügyi kultúra alakulására, a gazdasági végzettséggel rendelkezők esetén magasabb pénzügyi kultúra szint van jelen, mint a más területeken tanulóknál. A későbbiekben megvizsgálom, hogy a mintába került vállalkozások vezetői esetén meghatározó tényező-e az iskolai végzettség.

A vizsgált makrogazdasági mutatók egyike a megtakarítások jellege volt. Mivel úgy találták, hogy a megtakarítások mértéke nem megfelelő mutatószám, mert nem veszi figyelembe azokat, akik nem rendelkeznek megtakarításokkal, így azt vizsgálták, milyen megtakarítási formákban tartják a pénzüket. Minél összetettebb megtakarítási formákat választanak az egyes személyek, annál inkább feltételezhetjük, hogy magas szintű pénzügyi ismeretekkel és döntéshozói képességgel rendelkeznek. Sajnos a magyar lakosság alapvetően az egyszerűbb befektetési formákat preferálja, azokat, amelyek gyorsan és egyszerűen készpénzre válthatók, a bankbetétek és a készpénzállomány magas aránya alacsony pénzügyi kultúra szintre utal, azonban ígéretes, hogy a válság hatására egyfajta óvatosság, vagy nevezzük inkább tudatosságnak, jelent meg a lakosság körében, amely egyértelműen pozitív irányú fejlődést jelent.

Hitelfelvétel és idegen források bevonása esetén is látható a pénzügyi kultúra fejlődése, a lakosság igyekszik felmérni a kockázatokat, és a tervezés motívuma is megjelent a döntéshozatalban, azonban a kockázatokat továbbra sem mérik fel megfelelően, felelőtlenül vesznek fel hiteleket, nem gondolva azok visszafizetésére és jövőbeli hatásaira. A közelmúltbeli események, a devizahitelek esete és a forint árfolyamváltozásai azonban bizakodásra adnak okot, a szerzők feltételezései szerint ezek hatására bizonyosan fejlődik a magyar lakosság pénzügyi kultúrája.

Utolsóként ki kell emelni a már korábban említett magas készpénzmennyiséget a gazdaságban. A szerzők szerint minél kevesebb készpénzre van szükség az adott gazdaságban -azaz minél nagyobb mértékben nyúlnak összetettebb fizetőeszközökhöz az emberek-, annál fejlettebb a lakosság pénzügyi kultúrája. Magyarország azonban ebből a szempontból rendkívül alulteljesít, a gazdaságban indokolatlanul magas a készpénz mennyisége, és ez nem csupán a fejletlen pénzügyi infrastruktúrának köszönhető -a készpénzfelvevő automaták és bankkártyás fizetést lehetővé tevő terminálok hiányának-, hanem a lakosság alacsony szintű pénzügyi kultúrájának is, bár fontos azt szem előtt tartani, hogy ez élethelyzetektől függően eltérhet. Jó példaként hozzák a diákokat, akik bár lehetséges, hogy nem rendelkeznek sem saját jövedelemmel, sem megtakarításokkal, mégis rendelkezhetnek magasabb szintű pénzügyi kultúrával, mint egy saját jövedelemmel rendelkező dolgozó felnőtt. Tehát nem szabad általánosítanunk, óvatosnak kell lennünk a lakosság pénzügyi kultúrájának általános jellemzésével, azonban semmiképp sem értékelhetjük azt jóra (Béres-Huzdik, 2012).

Ugyanezen szerzőktől származik az a vizsgálat is, amely felsőoktatásban tanulók pénzügyi kultúráját vizsgálta (Huzdik et al. 2014). Kutatásuk fő célja a felsőoktatásban hallgatók kockázatt vállalási hajlandósága és pénzügyi kultúra szintjük kapcsolatának vizsgálata volt, közel kétezer fős minta alapján vizsgálódva. Két hipotézist vetettek górcső alá, az első hipotézisük a felsőoktatásban tanulók vélt és valós pénzügyi kultúrájának különbségét vizsgálta, azt feltételezve, hogy a kettő között lényeges eltérés van, azaz a hallgatók vagy túl- vagy alábecsülik pénzügyi kultúrájuk szintjét. Létrehoztak egy Énkép Indexet, amely azt mutatja meg, hogy az általuk alkotott szintfelmérő és az önbevalláson alapuló értékelés milyen mértékben tér el egymástól: minél kisebb a kettő közötti távolság, annál inkább a valóságnak megfelelően értékelik a hallgatók saját pénzügyi kultúrájukat. Az első hipotézisük igazolásra

került, bár szignifikáns különbség van a vélt és valós szintek között, a többség ettől függetlenül viszonylag reálisan ítéli meg pénzügyi kultúrájuk szintjét.

Második hipotézisük a hallgatók kockázatvállalási hajlandóságát vizsgálta, azt feltételezték, hogy kockázatvállalásukat nem a valós, hanem a vélt pénzügyi kultúra szint határozza meg, tehát a hallgatók énképe. Ez abban az esetben okozhat problémát, ha a hallgatók túlbecsülik saját ismereteiket, és olyan kockázatot vállalnak, amelynek mértékét nem tudják valósan megítélni. A kutatás nem tudta ezt a hipotézist igazolni, ugyanis a hallgatók meglepően kockázatkerülőnek mutatkoztak, még azok is, akik saját tudásukat túlbecsülték, így esetükben várható lett volna a magas kockázatvállalási hajlandóság. A tény, hogy a hallgatók kerültek a kockázatot, nem feltétlenül jelentene gondot, ugyanis addig sem sodródna komolyabb „bajba” meggondolatlanságuk miatt. Ettől függetlenül, ahogy a szerzők is kiemelték, fenntartásokkal kell kezelnünk ezt a jelenséget, mert a túlzott kockázatkerülésnek súlyos társadalmi következményei is lehetnek: *„A kockázatok minden áron való és minden körülmények közötti elkerülése ugyanis akadályozhatja a pénzügyi lehetőségek kihasználását, a vállalkozóvá válást, és tömeges jelenséggé válva a nemzetgazdaság fejlődésének egyik komoly gátja, akadálya lehet”* (Huzdik et al. 2014).

A lakosság alacsony pénzügyi kultúra szintjéhez hasonló képet fest le egy regionális, a közép-alföldi háztartások kockázatvállalását vizsgáló tanulmány is (Botos et al. 2012). A tanulmányban az elemzések alapját a háztartások jelentették, tehát jellegében egyedülálló tanulmányról beszélünk, a vállalkozások pénzügyi kultúráját vizsgáló művekhez hasonlóan itt is egy csoport közös pénzügyi kultúrája jelenti a vizsgálati egységet, mint ahogy a vállalkozások esetén is egy embercsoport közös, az egyének pénzügyi kultúráját egyesítő pénzügyi kultúrával rendelkezik. A szerzők számos ismérvet soroltak fel, amelyek mentén a téma vizsgálható, ilyenek voltak a háztartás jövedelme, a választott pénzforgalmi eszközök megoszlása, a háztartások megtakarításai és hitelfelvételei, illetve kockázatvállalása.

A közép-alföldi háztartások alapvetően alacsonyabb jövedelemszinttel rendelkeznek például a közép-magyarországi háztartásokhoz képest, illetve egyharmaduk még mindig készpénzben kapja a fizetését. Hasonlóan aggasztó, hogy a háztartások több, mint egyharmada ragaszkodik a készpénzhez, mint elsődleges fizetőeszközhöz, és bár szinte mindannyiuknak lenne lehetősége készpénzhelyettesítő fizetési módot választani, legtöbbjük mégsem vesz igénybe összetettebb megoldásokat. Ennek egyik oka a technológiai újítások iránt kevésbé fogékony

idősebb és nyugdíjas korosztályok, illetve azok, akik jövedelmüket a feketegazdaságból szerzik -más tanulmányokban is előkerült, hogy a gazdaság magas készpénzigényét a feketegazdaság jelenléte is befolyásolhatja, és Magyarország esetén nem lehet elhanyagolni ennek szerepét.

A vizsgált háztartások pénzügyi kultúrájának jó indikátorai a megtakarítások, azonban nem a mennyiségük, hanem a minőségük az, ami jól mutatja, mennyire fejlett a lakosság pénzügyi kultúrája. Magyarországon is legalább olyan változatos formái érhetők el a megtakarításoknak, mint a világon máshol is, így a pénzügyi kultúra szintjét jól mutatja, ténylegesen milyen megtakarítási formákat vesznek igénybe. Pozitívum, hogy jelentős arányban jelenik meg az időskori öngondoskodás eleme, illetve a további jövedelmet generáló megtakarítási formák, mint például az ingatlanbefektetés, azonban a tény, hogy a megtakarítások legnagyobb részét továbbra is készpénzben és bankbetéteken tartják, a pénzügyi kultúra alacsony szintjére utal. Az egyedüli pozitív tényező a megtakarítások terén jelentkező tudás hiányosságában, hogy az nem kockázatkereső magatartásban jelenik meg, tehát igyekeznek azon pénzügyi eszközök körén belül maradni, amelyekről megfelelő ismeretekkel rendelkeznek, nem választanak meggondolatlanul túl magas kockázatú megtakarítási formákat.

A hitelfelvétel még egy jó indikátor, ami a háztartások kockázatvállalási hajlandóságára utalhat, és a tény, hogy a közép-alföldi háztartások körülbelül 39 százaléka rendelkezik hitellel, arra utal, hogy konzervatívan viszonyulnak a hitelfelvételhez. A háztartások nem ítélték meg valóban az árfolyamkockázat szerepét sem, mivel ismereteik hiányosak voltak ezen a területen, nem értékelték azt megfelelő súllyal -ahogy azt a devizahitelek esete is jól példázza. Ahogy a szerzők összefoglalták: *„a pénzügyi kultúra hitelek alapján történő alacsony megítélése nem a hitelfelvevők tudatos, felelőtlen kockázatvállalási magatartásból, hanem a pénzügyi ismeretek és tapasztalatok hiányából fakad”* (Botos et al. 2012, 306. o). Az elmondható tehát, hogy a háztartásokban bár fellelhetők pozitív elemek, amelyek jobb pénzügyi kultúrára utalnak, azonban összességében a pénzügyi kultúra szintje nem megfelelő (Botos et al. 2012).

A dél-alföldi kis- és középvállalkozások pénzügyi kultúráját vizsgálja egy 2015-ös tanulmány (Ország et al. 2015). Magyarországon eddig nem született a vállalkozások pénzügyi kultúráját ilyen széles körben vizsgáló tanulmány, azonban ebben is csupán a dél-alföldi vállalkozások egy meghatározott körére, a kis- és középvállalkozásokra korlátozódott a felmérés. Több, mint hatszáz elemű mintát vizsgáltak számos témakörön keresztül: befektetések, infláció, bizalom, hitelek, beruházás, sőt, a család és a vállalkozás vagyonának elkülönülését is vizsgálták.

A felmérés eredménye némiképp összeesengett a háztartásokra és a lakosságra vonatkozó pénzügyi kultúra szinttel: a vállalkozások körében is jellemző a kockázatkerülő magatartás, új beruházásaikat inkább valósítanák meg saját-, mint kockázati tőkéből, nem nyitottak összetettebb pénzügyi megoldások felé, a kockázatmentes finanszírozási formákat kedvelik. Pénzügyi döntéseik esetén leginkább a könyvelőikre hagyatkoznak, őket követik a jogászok, majd nem meglepő módon a család a harmadik leginkább befolyásoló tényező pénzügyi döntések meghozatalakor (Ország et al. 2015).

A világgazdasági válság után sorra születtek a lakosság pénzügyi kultúráját nemzetközi szinten vizsgáló elemzések, ezek közül az OECD az, ahonnan a legtöbb tanulmány látott napvilágot. Legfrissebb, 2016-os kiadványunkban nem festenek pozitív képet a magyar népesség pénzügyi kultúrájáról: röviden megfogalmazva, nemzetközi szinten nem teljesítenek valami jól (OECD 2016). 30 országban vizsgálták a pénzügyi kultúrát három fő területen belül: pénzügyi tudás, viselkedés és attitűd. Az adatfelvétel kérdőíves adtfelvétellel történt, amelyet az egyes résztvevő országok központi bankjai segítettek a kérdőívek lefordításával és terjesztésével, a kérdőívek feldolgozását (az egyes országokhoz és vizsgálati tényezőkhöz pontszámokat rendelve) pedig az OECD Pénzügyi Oktatási Nemzetközi Szervezete (OECD International Network on Financial Education, OECD INFE) végezte.

Magyarország teljesítményével összességében a mezőny hátuljában végzett: bár az átlagpontszám a megszerezhető összpontszám közel fele volt (21-ből 13,2 pont), Magyarország átlagos pontszáma ettől is elmaradt közel 1 ponttal, így a 30 résztvevő ország közül 22. helyen végzett, azonos pontszámmal, mint Grúzia, 2,5 ponttal elmaradva az első helyezett Franciaországtól, 2,4 ponttal pedig Finnországtól. Az egyes területek részpontszámait vizsgálva (a pénzügyi ismeretekre maximum 7 pontot, a viselkedésre 9 pontot, az attitűdökre 5 pontot kaphattak) látható, hogy a magyarok pénzügyi attitűdjeik területén érték el a legalacsonyabb átlagpontszámot, azonban arányaiban jól teljesítettek, ezen a területen 3,5 pontot elérve. Pénzügyi ismereteik 4,7 pontot értek el, viselkedésük 4,3 pontot, amely például jóval elmarad az azonos helyesét elérő Grúzok 5,0 pontjától, vagy az első helyezett franciák 6,7-es átlagpontszámától. A rangsorból látszik, hogy az országok pénzügyi viselkedése érte el a legmagasabb átlagpontszámokat, míg attitűdjeik a legalacsonyabbakat. Magyarország bár a többi vizsgált területhez képest „gyengén” teljesített attitűdjeit tekintve, nem szabad szigorúan értelmezni ezt az eredményt, mivel a pénzügyi attitűd értékek egy elég szűk skálán szóródtak,

így a 3,5 nem is tekinthető olyan rossznak a többi országhoz képest (a 19. helyezett Jordánia pénzügyi attitűd pontja 2,6, míg a legjobb értéket a 6. helyezett Új-Zéland érte el 3,7 ponttal).

Az OECD az elért eredmények alapján úgy látja, mindenképpen érdemes -és lehetséges is- fejleszteni az országok pénzügyi kultúráját: az egyes területeken átlagosan a megkérdezettek 56%-a teljesített jól, azaz ért el legalább 5 pontot minden területen a 7-ből, a legnagyobb hiányosságok a diverzifikáció, infláció és kamatszámítás (ezen belül is a kamatos kamat okozott fejtörést a válaszadóknak) területein jelentkeztek. Pénzügyi viselkedésük terén a magyar lakosság egyik legfőbb hiányossága a háztartások költségvetésének vezetésében mutatkozik, csupán negyedükre jellemző, hogy előre megtervezik kiadásaikat és bevételeiket, bár valamennyire figyelik kiadásaik alakulását, illetve szintén csupán közel negyedükre (27%) jellemző, hogy aktívan spórolnak és megtakarítanak, ami a környező országok eredményeihez képest ijesztően alacsony arány, Ausztriában például 69% ugyanez az arány.

Az egyes pénzügyi ismeretekre vonatkozóan, a hitelek kamatainak kiszámítása és az infláció számított a legerősebb területnek, az előbbire vonatkozó kérdéseket a válaszadók 91 százaléka tudta helyesen megválaszolni, alig elmaradva az élmezőnytől (a finn válaszadók 98%-a tudott a kérdésre helyesen válaszolni), míg utóbbira is 89% tudta a helyes választ (ez esetben a hongkongi lakosság teljesített legjobban, 96%-uk helyes választ adott). A leggyengébb területek egyértelműen a kamatos kamatszámítás voltak, két különböző kérdésre a válaszadók csupán 33, illetve 24 százaléka tudott választ adni, és bár ezek az arányok aggasztók, meglepő módon így is a középmezőnyben tartják Magyarországot, jóval meghaladva Fehéroroszország 7, illetve 2 százalékos eredményét), bár még mindig elmaradva Hollandia 61, illetve 56 százalékos eredményétől.

A pontszámok eloszlása nagyjából normális eloszlást követ a válaszadók esetén minden országban, Magyarországon a legnagyobb arányban a pénzügyi tudásukra legalább 5 pontot elért válaszadók vannak jelen, ami a vizsgálat szempontjából a minimális célérték volt annak meghatározására, hogy ki rendelkezik jó pénzügyi kultúrával. A magyar lakosság a felmérésben résztvevők átlagát felülmúlta 60 százalékos arányával (azaz az 5 vagy annál több pontot elért válaszadók mintán belüli arányával), azonban még mindig elmarad az OECD-átlag 62 százaléktól, így továbbra is a középmezőnyben elhelyezkedve.

A vizsgálat egy másik érdekes pontja a válaszadók tudásának önértékelése volt. A magyar válaszadók kétharmada átlagosnak ítélte meg pénzügyi kultúrájának szintjét, amely a kérdőívre adott válaszok alapján azt mutatja, hogy a magyar népesség tisztában van pénzügyi kultúrájának és tudásának szintjével és annak hiányosságaival, ami szépen összeesik olyan korábbi tanulmányokkal, amelyek szintén azt bizonyítják, hogy képesek jól megítélni saját pénzügyi kultúrájuk szintjét (Huzdik et al. 2014). A felmérésben résztvevő országokban általánosnak mondható, hogy a résztvevők többsége átlagosnak ítéli meg pénzügyi kultúráját, egyedül Malajziában vallották legtöbben, hogy pénzügyi kultúrájuk szintje egészen alacsony, illetve Finnország lakói vallották pénzügyi kultúrájuk szintjét inkább magasabbnak (OECD 2016).

A pénzügyi viselkedés szempontjából számos esetben Magyarország szolgált negatív példaként, itt 9 pontos skálán értékelték a válaszadókat, a magyar lakosság körében legmagasabb arányban a 3 és 5 pont közötti értéket elért válaszadók voltak többségben. Ennél a területnél a minimálisan elfogadható szintet legalább 6 pontban határozták meg a kilencből, amely értéket a magyarok érték el a legalacsonyabb arányban: jóval alulmaradva az átlagos értékeknek, a magyarok alig negyede rendelkezik a pénzügyi viselkedés minimálisan elvárt színvonalával, így utolsó helyen végezve.

Némiképp ellentmond a korábban említett felméréseknek a magyarok pénzügyi attitűdjeit érintő témakör: a felmérés alapján a magyar lakosság inkább hosszabb távon tervez pénzügyeit tekintve, és ahogy már korábban említésre került, a magyarok nem is teljesítettek attitűdjeik terén olyan rosszul, mint a másik két területen: ezen a területen 3 pontban szabták meg a minimálisan elvárható pontszámot az 5-ből, amelyet a magyar válaszadók több, mint kétharmada el is ért, jóval felülmérve az átlagos 50 százalékot, vagy az OECD-átlag 55 százalékot, az ötödik legjobb helyen végezve (OECD 2016).

2015-ben folytatta le vizsgálatát a Standard & Poor's is -ahogy az OECD adatgyűjtés is 2015-ben zajlott-, itt négy fő témakör alapján értékelték a résztvevők pénzügyi kultúráját. A részvétel teljes mértékben önkéntes volt, és rendkívül egyszerű: a résztvevőknek 5 kérdésre kellett válaszolniuk 4 témakörben (alapvető pénzügyi ismeretek, kockázatkezelés, infláció, kamatszámítás), és azokat tekintették jó pénzügyi kultúrával rendelkezőnek, akik legalább három témakörre vonatkozóan válaszoltak helyesen. A felmérésben résztvevő magyarok 54 százaléka tudta elérni az előbb említett szintet, ami abból a tekintetből, hogy világszinten átlagosan a lakosság közel harmada mondható csak jó pénzügyi kultúrával rendelkezőnek, egy

jó eredmény, és az Európai Unióban is jó eredménynek számít, meghaladva az 52 százalékos átlagot. A vizsgált területeken a résztvevő magyarok legnagyobb hiányosságai a kockázatkezelés és a kamatos kamat -ahogy az OECD kutatás is ezt mutatja-, de még ezekre a kérdésekre is helyes választ tudott adni a résztvevők fele. Erősebbnek tekinthetők azonban a magyarok az infláció és a kamatszámítás témakörében, a résztvevők 69, illetve 68 százaléka megfelelően válaszolta meg az ezekre vonatkozó kérdéseket. A Standard & Poor's FinLit Survey nem von le messzemenő következtetéseket a magyarok pénzügyi kultúrájára vonatkozóan, azonban nemzetközi viszonylatban aggodalomra ad okot, hogy a magyarok pénzügyi kultúrája viszonylag alacsony szintű (Klapper et al. 2015).

Nemzetközi kitekintés

Ahogy egyre népszerűbbé vált a pénzügyi kultúra kutatása a lakosság körében, úgy fordultak egyre inkább a vállalkozások felé is a kutatók. A továbbiakban röviden áttekintek néhány elemzést, amely különböző külföldi -Egyesült Államok, Egyesült Királyság, Dél-Afrikai Köztársaság, Dominikai köztársaság, stb.- vállalkozások körében igyekezett felmérni a pénzügyi kultúra szintjét.

A pénzügyi kultúra kutatás módszertanának meghatározó személyei a Lusardi-Mitchell szerzőpáros, amelyek 2011-es kutatása nyolc fejlett országban (Németország, Oroszország, Japán, Olaszország, Új-Zéland, Hollandia, Svédország és az Egyesült Államok) vizsgálta meg a pénzügyi kultúra különbözőségeit. Elsőként ki kell emelni, hogy meglepő módon nem csak a pénzügyi kultúra, hanem annak hiánya is fellelhető ezekben az országokban, attól függetlenül, milyen fejlettek a pénzügyi piacok, azaz a korábbi tanulmányaikban csak az USA-ban feltételezett hiányosságok nem egyedi esetek, máshol is megjelenhetnek. Másodszor, a vizsgált országok között jelentős különbségek mutatkoznak abba, hogy a pénzügyi kultúra mely aspektusaiban erősebbek, tehát például a jobb matematikai ismeretekkel rendelkező hollandok és svédok a számításokat igénylő területeken teljesítenek jobban, azonban ami egységes volt minden résztvevő országban az az, hogy a magasabb iskolai végzettséggel rendelkezők körében magasabb a pénzügyi kultúra szintje. A korábbi vizsgálatokhoz hasonlóan, itt is kiemelik az inflációval kapcsolatos ismeretek különbözőségét, azok, akik a közelmúltban inflációt éltek át vagy az sokkal inkább közbeszéd tárgya volt, mint más országokban (itt a két végletként Olaszországot és Japánt említve), a lakosság nagyobb része ismerte a fogalmat.

Vizsgálatuk fő témaköre az időskori öngondoskodás megjelenése volt, azt találták, hogy sokan nem terveznek, sőt egyáltalán nem is gondolnak időskorukra, pedig akik megtakarítanak időskorukra, bizonyítottan legalább háromszor akkora vagyonnal kezdenek életük következő szakaszába, mint azok, akik nem teszik. Az időskori öngondoskodás megléte egyértelműen összefüggésben áll a pénzügyi kultúra szintjével, azok, akik képesek alapvető számításokat elvégezni, tisztában vannak az infláció vagy a kockázatkezelés fogalmaival, tehát pénzügyi kultúrájuk elér egy bizonyos szintet, sokkal inkább hajlamosak tervezni időskorukra. Összefoglalva tehát, a nyugdíj-előtakarékosságot és időskori öngondoskodást indikátorként felhasználva, megfigyelhető a pénzügyi kultúra megléte -vagy éppen nemléte- az országokban, a nyolc megfigyelt országban inkább negatív, mint pozitív képet mutatva (Lusardi-Mitchell 2011).

Társas vállalkozásokat vizsgáló nemzetközi példaként elsőként tekintsük át Drexler és szerzőtársai tanulmányát, amely a Dominikai Köztárság mikro- és kisvállalkozásait vizsgálta. A szerző arra volt kíváncsi, hogy lehetséges-e a pénzügyi kultúrát fejleszteni, van-e kapcsolat a pénzügyi döntések kimenetele és a pénzügyi kultúra szintje között, ugyanis a korábbi, ugyanebben a témában vizsgálódó tanulmányok elég heterogén eredményeket mutattak, nem tudták a kettő közötti kapcsolatot egyértelműen kimutatni. Tanulmányában olyan kisvállalkozásokat vizsgált, amelyek kétféle képzésen vettek részt: az egyik képzés főleg elméleti számviteli ismereteket tartalmazott, míg a másik sokkal személyre szabottabb, gyakorlatiasabb tudást volt hivatott átadni (Drexler et al. 2014).

A tanulmány eredményei egyértelműen azt mutatták, hogy a pénzügyi és számviteli ismeretek, illetve a pénzügyi kultúra szintje fontos, a növekedést befolyásoló tényezőt jelent a fejlődő országok kisvállalkozásai számára, az alapvetően alacsonyabb szintű pénzügyi kultúrával rendelkező mikrovállalkozásokon szignifikánsan nagyobb hatást kifejtve, mint nagyobb vállalkozások esetén. Ezen felül fontos megállapításuk, hogy a valós szituációkra és tapasztalatok megosztására épülő oktatás nagyobb mértékben járult hozzá az ismeretek növeléséhez, mint a hagyományos, tantermi oktatás (Drexler et al. 2014).

Avlijas és szerzőtársai tanulmánya is kiemeli a pénzügyi kultúra szerepét a vállalatok növekedésében, illetve az oktatás szerepét a pénzügyi kultúra fejlesztésében: a vállalkozóknak nap, mint nap komoly pénzügyi döntéseket kell meghozniuk, a pénzügyi és gazdasági ismeretek jelentősége felértékelődött, azonban egyre nagyobb kihívást jelent ezen ismeretek szinten

tartása. Kiemelik, hogy azért is fontos a pénzügyi kultúra folyamatos fejlesztése, mert az nem csak az egyéni jólétet és életszínvonalat emelik, hanem közvetve hozzájárul a gazdasági növekedéshez is. Persze nem lehet általánosítani, a képzések vállalkozásokra kifejtett hatását számos tényező befolyásolja, azonban a fejlett országokban általában pozitív eredményekkel járnak az üzleti képzések, tehát érdemes erőfeszítéseket tenni a vállalkozások képzésére, mivel ez hozzájárul pénzügyi kultúrájuk fejlesztéséhez, és ezen keresztül növekedésükhöz is (Avlijas et al. 2014).

A fejlődő országok vállalkozásainak témájánál maradva, dél-afrikai kis- és középvállalkozások esetén is vizsgálták, hogy a pénzügyi kultúra hiánya gátolja-e a gazdasági fejlődést. A szerzők több, mint 100 dél-afrikai vállalkozást felkerestek, és megvizsgálták, hogy a pénzügyi kultúra befolyásolja-e a vállalkozási eredményességét befolyásoló tényezőket (például értékesítés, vevőkör, saját tőke, profit stb.). A felmérés abból a szempontból eredménytelen lett, hogy nem mutatkozott szignifikáns kapcsolat a pénzügyi kultúra szintje és a vállalati növekedési faktorok között, azonban egyértelműen kimutatható volt a kapcsolat a pénzügyi tudás és a pénzügyi kultúra szintje között. Fontosnak tartják a képzések szerepét a pénzügyi kultúra fejlesztésében, és kiemelik, hogy bár lehetséges, hogy bár a mintába került vállalkozók nem rendelkeznek a legmagasabb szintű pénzügyi kultúrával, felmérésük eredménye szerint ettől nincsenek feltétlenül hátrányban, mivel a pénzügyi kultúra csak korlátozottan befolyásolja vállalkozásuk eredményességét (Eresia-Eke-Raath 2013).

A pénzügyi kultúra hiányáról („financial illiteracy”) beszélnek egy brit kutatásban (Brown et al. 2006). 147 kis- és középvállalkozás vezetőjét követték végig vállalkozásuk első egy évében, miközben mind belekezdtek egy három éves vállalkozásfejlesztő képzésbe, pénzügyi ismereteiket és attitűdjeiket a program előtt, 6 hónap és egy év után megvizsgálva. A résztvevők több, mint fele nem válaszolt mindhárom kérdőívre, de a fennmaradó kicsit több, mint hatvan kérdőív elemzése során így is értékes következtetéseket tudtak levonni a vállalkozásokról: a képzés elején a vállalkozások jelentős hányada számolt be pénzügyi ismereteik hiányáról, és bizonytalanságról a pénzügyekben. A program első egy éve után ez inkább kezdett eltolódni magabiztosság felé, csökkent a pénzügyekben bizonytalan vállalkozások aránya, azonban ettől függetlenül, mind fontosságban, mind erősségként mindig gyengébben szerepelt például a marketing, értékesítés, üzleti tervezés vagy szakmai ismereteknél. A megvizsgált vállalkozók bár tisztában voltak saját pénzügyi kultúrájuk hiányosságaival, azonban annak fejlesztését nem

tartották fontosnak. A tanulmány egyik legjelentősebb tanulsága az előző mellett az, hogy bár vállalkozásokat vezetnek, és pénzügyi döntéseket kell hozniuk nap, mint nap, mégsem rendelkeznek a lakosságnál magasabb szintű pénzügyi kultúrával, ami rendkívül elszomorító (Brown et al. 2006)

Utolsó példaként visszakanyarodnék oda, ahol a pénzügyi kultúra irodalma a legszélesebb körű, az Amerikai Egyesült Államokba: Dahmen és szerzőtársa tanulmányukban kapcsolatot figyeltek meg az amerikai kis- és középvállalkozások pénzügyi kultúrája és üzleti sikerei közt, megfigyeléseik szerint minél magasabb az előtti szintje, annál kevesebb pénzügyi problémába ütköznek a vállalkozások működése során, így annál kevésbé rögös út vezet a siker felé. Esettanulmányokban nem sok vállalkozásra kiterjedő nagy minta felületes vizsgálatára, hanem csak néhány vállalkozás részletes vizsgálatára hagyatkoztak, így sokkal alaposabb képet tudtak alkotni a pénzügyi kultúra vállalkozások működésére gyakorolt hatásáról. Tizennégy vállalkozást vizsgáltak meg, melyeknek fele nem ellenőrizte pénzügyi kimutatásait, közülük egy kivételével mind szenvedtek is valamilyen pénzügyi problémától. A legtöbb, pénzügyi gondokkal küszködő vállalkozás esetén fontos hátráltató tényező, illetve a probléma kiváltó oka is az volt, hogy a vezető tisztségviselő nem fordított megfelelő hangsúlyt a vállalkozás pénzügyeinek megértésére és nyomon követésére. Közülük a legtöbben bevallottan azért nem cselekedtek megfelelően, mert egyszerűen nem értették a cég pénzügyeihez, pénzügyi kultúrájuk nem volt megfelelő. Tehát összefoglalva a vállalkozások vezetőinek pénzügyi kultúra hiányosságai nagyban hozzájárulhatnak a vállalkozások sikertelenségéhez (Dahmen-Rodríguez 2014).

Magyar társas vállalkozások pénzügyi kultúrája

Bár a fogalmak és definíciók, mint ahogy a felmérések többsége is általában a lakosságra és bizonyos csoportokra (diákok, felnőtt lakosság, stb.) korlátozódik, elengedhetetlen, hogy a vállalkozások pénzügyi kultúráját is megvizsgáljuk. Az eddig elhangzott és megvizsgált meghatározások bár szinte kivétel nélkül egyénekre megalkotott definíciók, úgy gondolom, hogy az ezek egyszerűen lefordíthatók és alkalmazhatók vállalkozások esetén is.

Először is, a vállalkozásokat is -álljanak akárhány vezető tisztségviselőből és alkalmazottból- csak emberek alkotják, a vállalatok döntéshozói szintén „csak emberek”, a munkaidő lejártával, amikor hazatérnek, ugyanolyan, a saját pénzügyeiket érintő döntést kell hozniuk, mint

másoknak, akik nem vezetnek vállalkozásokat napközben. Számos tanulmány bizonyította be, hogy a vállalkozók pénzügyi kultúra szintje közvetlen összefüggésben áll a lakosság pénzügyi kultúra szintjével (Avlijas et al. 2014), tehát nem tudunk attól elvonatkoztatni, hogy személyes preferenciáikat és ismereteiket kamatoztatják a vállalkozást érintő kérdésekben is.

Másodsorban, a pénzügyi kultúra fejlesztésének célja áthidalni a szakadékot az egyre növekvő számban elérhető és egyre összetettebb pénzügyi eszközök és a lakosság igényei között (Béres-Huzdik 2012), ugyanezt elmondhatjuk a vállalkozásokra is. Egy-egy befektetési döntés meghozatala egy vállalkozás esetén ugyanolyan megfontolást igényel, mint egy egyént érintő befektetési döntés meghozatala, attól függetlenül, hogy a döntés eredménye és hatása csak az egyénre, annak családjára vagy közvetlen környezetére, vagy akár a vállalkozás egészére terjed ki.

Ez utóbbi vezet át minket a harmadik indokhoz, miért lehetséges a fenti meghatározásokat vállalkozások esetén is alkalmazni. Ahogy az OECD definíció végén is elhangzik, a pénzügyi kultúra nem más, mint azon tényezők összessége, *„amelyekre szükség van a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalához és végső soron az egyéni pénzügyi jólét eléréséhez”* (Atkinson-Messy 2012, 14. o.). Ha elvonatkoztatunk az „egyéni” jelzőtől a definícióban, egyszerűen átírhatjuk a meghatározást vállalkozásokra, ugyanúgy megtartva a definíció jellegét, jelentését:

A vállalati pénzügyi kultúra a tudatosság, ismeretek, készségek, attitűdök és viselkedések kombinációja, amelyekre szükség van a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalához és végső soron a vállalati pénzügyi jólét eléréséhez.

Tulajdonképpen bármely definícióban az *egyén* szót *vállalkozásra* cserélve, a fogalom továbbra is pontosan ugyanolyan jelentést fog hordozni, a pénzügyi kultúra megléte vállalkozások esetén is hatékony, jól informált döntések meghozatalát, anyagi biztonságra való törekvést jelent, illetve az ehhez szükséges készségek, képességek és attitűdök jelenlétét. Ezt támasztja alá azon tanulmány is, amely szerint a pénzügyi kultúra a már korábban említett koncepció – magában foglalva a pénzügyi tudást, tapasztalatot, jártasságot, készségeket és tudatosságot-, amely *„végül meghatározza azt, hogy az egyének és szervezetek minként hozzák meg pénzügyi döntéseiket”* (Béres-Huzdik 2012, 323. o.). Nem mehetünk el tehát szó nélkül amellett, hogy a pénzügyi kultúra ugyanúgy létezik vállalkozások -vagy ahogy előzőleg említették, szervezetek-

esetében is, és lehetséges hasonlóan vizsgálni és értelmezni, mint az egyének pénzügyi kultúráját.

Módszertan

Az adatok felvétele kérdőíves megkérdezéssel történt a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) és a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kara segítségével. A mintába 312 társas vállalkozás került be, amelyek létszámkategória szerinti összetétele nem reprezentálta a magyarországi társas vállalkozások alapsokaságát, így az adatok feldolgozása során a minta súlyozásra került. Vizsgálatom során arra keresem a választ, hogy mi jellemző a vállalkozásokra, kockázatvállalóbbak-e, vagy inkább a biztonságra törekednek, illetve mely területeken tapasztalnak nehézségeket, és azokat hogyan próbálják leküzdeni, illetve megpróbáltam létrehozni egy „profil”, amely valamilyen módon csoportosítja a vállalkozásokat, pénzügyi kultúrájuk alapján, és ad róluk egy általános leírást.

A kérdőív egy, a vállalkozások működésének több területét (humán erőforrás menedzsment, szervezeti kapcsolatok, partnerekkel való együttműködés, pénzügy stb.) felmérő kutatás része, a vállalkozás pénzügyeire vonatkozó kérdések a kérdőív egy fejezetét alkották, azonban vizsgálatom során igyekszem ezen kérdések vizsgálatára koncentrálni. Vizsgálatomat egy leíró statisztikai elemzéssel kezdem, amelyben bemutatom a minta főbb tulajdonságait, a vállalkozások területi, létszámbeli, tevékenység szerinti megoszlását, majd induktív statisztikai eszközökkel vizsgálom a pénzügyi kultúrára, hitelre, inflációra, befektetésekre és képzésekre vonatkozó kérdésekre adott válaszokat, illetve az egyes ismérvek közötti kapcsolatot. Mivel a legtöbb változó ordinális, illetve nominális mérési szintű kategorikus változónak tekinthető, így az ismérvek közötti kapcsolatokat főként keresztábraelemzéssel végeztem, illetve a viszonylag kevés előforduló metrikus változók és a kategorikus változók közötti kapcsolatot varianciaanalízissel vizsgáltam, minden hipotézisvizsgálat esetén 5 százalékos szignifikanciaszinten hozva döntést a nullhipotézis elfogadásáról vagy elvetéséről. Három kérdés esetén többszörös választásos kérdés vizsgálatára volt szükség, illetve négy- és ötfokú skálás értékeléses kérdéseknél Friedman-tesztet kellett alkalmaznom az egymással kapcsolatban álló ismérvek vizsgálatához.

Fő kérdésem az volt, hogy lehet-e általánosítani a magyarországi vállalkozások pénzügyi kultúráját, vannak-e általános tulajdonságai, vagy esetleg lehetséges-e különböző homogén

csoportokat létrehozni és azokat tipizálni. A kérdés megválaszolásához kétutas klaszteranalízist folytattam le. Elemzéseim során IBM SPSS Statistics 22.0 és Microsoft Excel 2016 szoftvereket alkalmaztam, utóbbit az egyszerű személyre szabhatóság miatt főként grafikonok elkészítéséhez az SPSS kimenetek alapján.

Általános jellemzők

A minta alapvető jellemzőit tekintve a megkérdezett vállalkozások 90 százaléka 10 fő munkavállalóval rendelkező vagy annál kisebb mikrovállalkozás, 8,6 százaléka 10 és 49 fő közötti létszámú kisvállalkozás, 1,1% 50 és 149 fő közötti középvállalkozás, míg 0,3% 150 fő feletti közép- és nagyvállalat. Területileg a megkérdezett vállalkozások több, mint egyharmada, 37,5 százaléka budapesti székhelyű vállalkozás, illetve jelentős, 13,9% a pest megyei vállalkozás aránya is. A közép-magyarországi régió kívül Fejér, Bács-Kiskun, Hajdú-Bihar és Heves megyéből került nagyobb arányban vállalkozás a mintába, 17 és 12 vállalkozás (5,4-3,8% között) közötti számban. A mintába került vállalkozások 79,6 százalékának főtevékenysége valamilyen szolgáltatás, 19% a mezőgazdaságban tevékenykedik, míg csupán 1,4% az iparban. Korukat tekintve, a mintába került vállalkozások kora átlagosan 13,48 év, amelytől az egyes vállalkozások átlagosan 0,461 évvel tértek el, a legfiatalabb vállalkozás éppen hogy elindult, kevesebb, mint egy éve működik, míg a mintába került legrégebbi vállalkozás 64 éves.

A válaszadók értékelhették a vállalkozást növekedési céljaik és eredményességük szerint. A vállalkozások 31,1 százaléka nem szeretne növekedni, 27,8% kis mértékben szeretne növekedni, 12,7 százalékuknak nagy tervei vannak a jövőre nézve, és a maradék 28,4% tanácstalan, miként kellene növekedniük, azonban szeretnének növekedni. A vállalkozás eredményességét négyfokú skálán értékelve a válaszadók 73,6 százaléka értékeli saját vállalkozását pozitívan (3 vagy 4 pont), míg 17,9% viszonylag rossznak, 8,6% pedig a legrosszabbnak ítélte meg vállalkozása eredményességét.

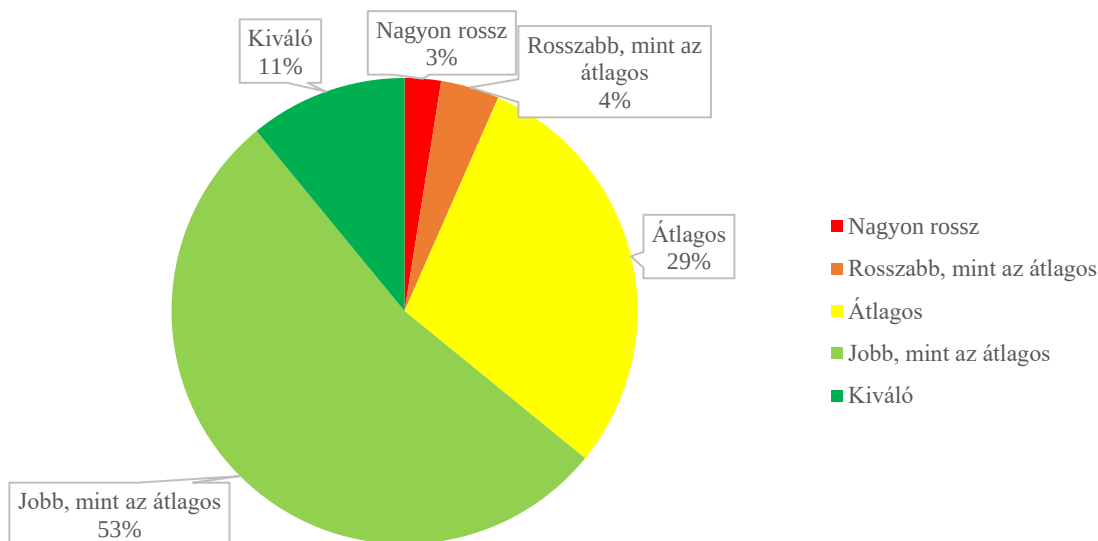
Pénzügyi kultúra

A kérdőív kitöltői a vállalkozások vezető tisztségviselői voltak, akik átlagosan 16,55 évnyi vállalkozásvezetési tapasztalattal rendelkeztek, amelytől az egyes válaszadók tapasztalata átlagosan 0,516 évvel tért el. Míg a mintába kevesebb, mint egy év tapasztalattal rendelkező

vállalatvezetők is kerültek, a legtapasztaltabb közülük 50 évnyi vállalatvezetési tapasztalattal rendelkezik. Végzettségüket tekintve háromnegyedük (74,1%) felsőfokú végzettséggel rendelkezik, 22,7 százalékuk középfokú, míg csupán 3,2 százalékuk rendelkezik alapfokú végzettséggel. A kitöltők közt egyenlő arányban vannak jelen a gazdasági végzettséggel rendelkező és azzal nem rendelkező vállalatvezetők, számuk mindkét esetben 156 fő. Kereszt táblában vizsgálva a végzettségeket megfigyelhető, hogy a mintában legnagyobb arányban (41,6%) felsőfokú gazdasági végzettséggel rendelkező vállalatvezetők vannak.

A résztvevők első pénzügyi kérdése az volt, hogy egy ötfokú skálán milyennek ítélik meg saját pénzügyi műveltségüket. A kérdésre 299 érvényes válasz érkezett, több, mint felük (53,2%) az átlagnál jobbnak, de nem kiválónak tartja pénzügyi műveltségét, a válaszadók 29,3 százaléka átlagosnak, 10,9 százalékuk kiválónak tartja azt. A válaszadók csupán 6,6 százaléka, azaz 20 érvényes választ adó tartja átlag alattinak, illetve nagyon rossznak pénzügyi műveltségét. A későbbiekben a pénzügyi műveltség értékelését összehasonlítottam más ismérvekkel, azonban a túl alacsony elemszámok miatt csoportokat kellett összevonnom, így a további elemzésekhez három csoportot kellett létrehoznom: átlagos, átlag alatti és átlag feletti pénzügyi műveltséggel rendelkezők.

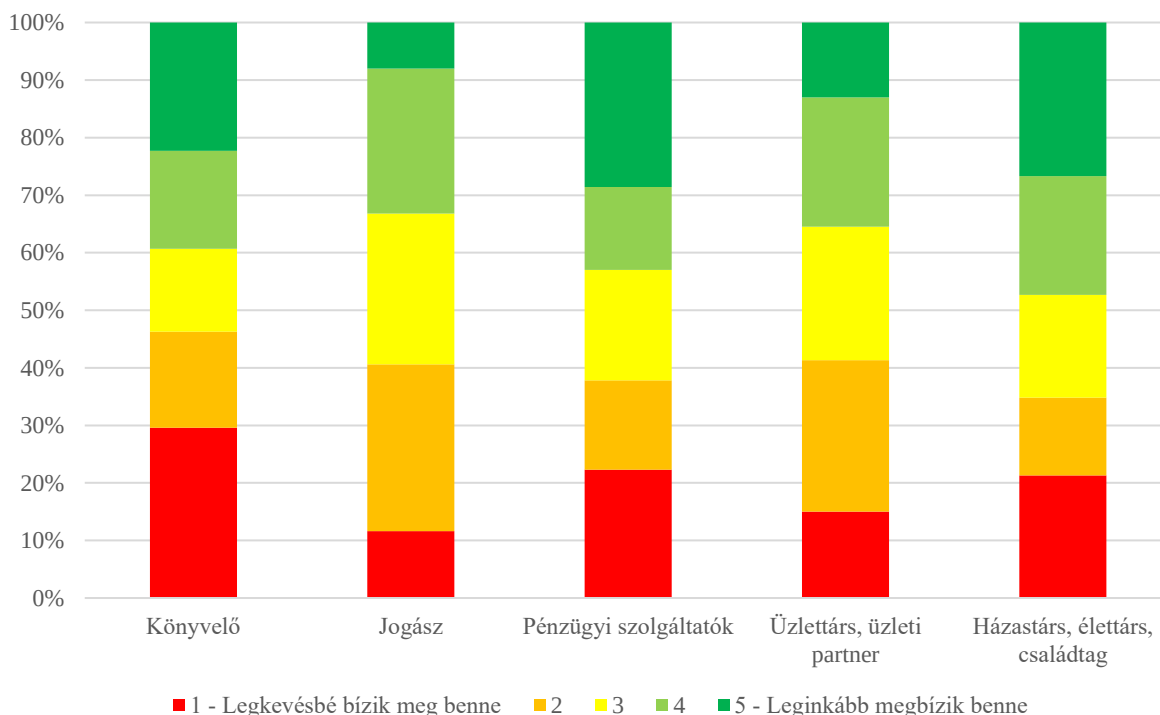
1. ábra A vizsgált vállalkozások megoszlása saját pénzügyi műveltségük megítélése szerint, százalék



Forrás: saját szerkesztés

Megkérdezték a résztvevőket arról, hogy pénzügyi és a vállalkozás működését érintő döntéseik során kiben bíznak meg leginkább, és ez az elemzés meglepő eredményt hozott: a vállalkozások a Friedman-teszt alapján átlagosan első helyre sorolták családtagjaikat, átlagosan 3,19 ponttal, őket követik a pénzügyi szolgáltatók átlagosan 3,13 ponttal, míg a könyvelők és jogászok az utolsó helyre kerültek, 2,85-ös átlagpontszámmal. A lenti ábrán látható, hogy a válaszadók többsége hogyan értékelte az egyes személyeket: a legjobb értékeléseket a pénzügyi szolgáltatók kapták (a válaszadók 28,6 százaléka maximálisan megbízhatónak tartja őket), azonban a családtagokban is hasonlóan magas arányban bíznak meg, a válaszadók megközelítőleg fele, 47,3 százaléka adott a közepesnél jobb értékelést (4 vagy 5 pont) a családtagoknak. Sajnos a könyvelők voltak azok, akiket a legnagyobb arányban értékelték a legalacsonyabb pontszámra, a válaszadók 29,6 százaléka 1-es értékelést adott a könyvelőkbe vetett bizalmukra.

2. ábra Mely személyek tanácsában bízik meg leginkább pénzügyi döntéseiben? Az egyes személyekre ötfokú skálán adott értékelések alapján, százalék



Forrás: saját szerkesztés

Hitelfelvétel

A kérdőív tartalmazott néhány olyan kérdést, amely megfelel a pénzügyi kultúra általánosan vizsgált témaköreinek (hitelfelvétel, befektetések, kockázatvállalás, infláció stb.), és amelyeken keresztül felmérhető, milyen attitűdökkel és ismeretekkel rendelkeznek a válaszadók az adott témakörben.

Elsőként vizsgáljuk meg a válaszadók hitelfelvétellel kapcsolatos attitűdjét. A kérdésre, hogy vettek-e már fel hitelt, az érvényes választ adó 308 vállalkozásból 52,7% már vett fel hitelt, míg a fennmaradó 47,3% még nem. Arra a kérdésre, hogy hogyan vélekednek a hitelről, az érvényes választ adó 311 vállalkozás megközelítőleg fele, 45,9% gondolta úgy, hogy a hitel akár hasznos is lehet a vállalkozás számára, 28,7 százalékuk szerint a hitel egy szükséges rossz, amelyet ha nincs más lehetőség, hajlandók felvenni, míg 25,5% gondolja úgy, hogy a hitelfelvételt mindenképpen el kell kerülni.

Ehhez a kérdéshez kapcsolódhat, hogy ötfokú skálán értékelhették a válaszadók, hogy négy finanszírozási forma közül (saját tőke, hitel, Európai Unió pályázati források vagy kockázati tőke) melyiket használják szívesebben. Az eredmények kissé tartózkodó hozzáállást mutatnak a vállalkozások részéről, a Friedman-teszt alapján átlagosan 2,15 pontos értékeléssel csak az utolsó előtti, harmadik helyre teszik a hitelt, mint lehetséges forrást, legszívesebben saját tőkét (átlagosan 3,31 ponttal) és Európai Unió támogatást (átlagosan 3,15 ponttal) vonnak be forrásként a vállalkozásba. A hitelfelvétel értékelésén belül az értékelések az alábbiak szerint oszlottak meg: a válaszadók 71,5 százaléka közepes, vagy annál alacsonyabb pontra értékelte a hitelfelvételt, közülük 25,1% egyáltalán nem venne fel hitelt, míg csupán a válaszadók 10,6 százaléka adta a hitelfelvételre a legmagasabb értékelést. Ez arra utal, hogy a vállalkozók továbbra is bizalmatlanok a hitelfelvétellel, és inkább a saját tőkéjükben, és a biztonságos EU-s támogatásokban bíznak.

Érdekes lehet megvizsgálni, hogy a hitelfelvétellel kapcsolatos attitűdöket befolyásolják-e a vállalkozás növekedési céljai. A kérdés vizsgálatára kereszttáblaelemzést végeztem azzal a nullhipotézissel, hogy nincs kapcsolat a vállalkozás növekedési céljai és a hitelfelvétel megítélése között, tehát az, hogy szeretnének-e növekedni, semmilyen mértékben nem befolyásolja azt, hogyan vélekednek a hitelfelvételről. A vizsgálat alkalmazási feltételei teljesültek, és a teszt Sig. értéke alapján (Sig=0,000) a nullhipotézist elvetem, tehát 5 százalékos

szignifikanciaszinten a hitel megítélése és a növekedési célok között szignifikáns kapcsolat van. A teszt Cramer együtthatója gyenge kapcsolatot mutat a két ismerv között, azonban az ismérvek közötti asszociációs kapcsolat arra utal, hogy azok, akik szeretnék is kisebb-nagyobb mértékben növekedni és tudják is, azt hogyan tegyék, sokkal inkább elfogadóak a hitelfelvétellel szemben, körükben lényegesen alacsonyabb volt a hitelt kerülők aránya. Ezzel szemben azok, akik nem szeretnék növekedni, illetve bizonytalanok abban, hogyan tudnának növekedni, sokkal nagyobb mértékben tartózkodnak a hiteltől, vagy akár ítélik meg úgy, hogy mindenképpen el kell azt kerülni.

Feltételezve, hogy a fenti tartózkodó hozzáállás más vizsgálatok során is megjelenik, vagy legalábbis mutatkozik valamilyen kapcsolat a hitelfelvétel értékelése és a hitelfelvételi hajlandóság között, keresztáblaelemzést hajtottam végre az első két kérdésen. Nullhipotézisem szerint nincs szignifikáns kapcsolat aközött, hogyan értékeli a hitelt, illetve hogy a vállalkozás vett-e már fel hitelt. A teszt alkalmazási feltétele teljesült, a függetlenség esetén fennálló gyakoriságok minden csoportban nagyobbak, mint öt, így a tesztet el lehetett végezni. A teszt Sig. értéke alapján (Sig=0,000) a nullhipotézist elvetem, tehát 5 százalékos szignifikanciaszinten szignifikáns kapcsolat van a hitelfelvétel értékelése és a hitelfelvételi hajlandóság között. A Cramer együttható alapján gyenge asszociációs kapcsolatot lehet kimutatni a két változó között, aki pozitívan értékeli a hitelfelvételt, nagyobb hajlandóságot mutat arra, hogy igénybe is vegye, míg azok körében, akik negatívan értékelik azt, magasabb azoknak az aránya, akik nem vesznek fel hitelt.

Közvetve vagy közvetlenül, de a hitelfelvételhez kapcsolódhat a további, a vállalkozást érintő beruházások kérdése is. Azt a kérdést tették fel a vállalatvezetőknek, hogy milyen feltételek esetén kezdenének egy új beruházás megvalósításába. 309 válasz érkezett a kérdésre, a válaszadók 73 százaléka úgy gondolja, hogy amennyiben a vállalkozás a működés során folyamatosan elegendő pénzt teremt rá, és lehetővé teszi, hogy saját erőből fedezzék az új beruházásokat, külső forrás bevonása nélkül, úgy minden további nélkül belekezdenének és folyamatosan fejlesztenének. 11,6% akkor kezdene beruházásba, ha arra el tudnak különíteni egy bizonyos összeget, 4,7% az előző évi nyereségtől tenné függővé a beruházások meglétét, és csupán 2,9% folyamodna hozzá hitelekhez, a további válaszadó nem tudta eldönteni, milyen feltételeknek kell teljesülni egy új beruházás elkezdéséhez.

Elvégeztem egy keresztáblaelemzést, hogy lássam, a válaszadók körében befolyásoló tényező-e a hitelhez való hozzáállás újabb beruházások elindításakor. Vizsgálatom nullhipotézise szerint nincs szignifikáns kapcsolat a hiteltől való vélekedés és az új beruházásokat befolyásoló körülmények között. Sajnos az egyes csoportokban jelen levő alacsony elemszámok miatt a vizsgálat alkalmazási feltétele (függetlenség esetén fennálló gyakoriságok legyenek nagyobbak 5-nél) nem teljesült, így a keresztáblaelemzést nem lehetett elvégezni. Bár a kapcsolat nem tekinthető szignifikánsnak a két ismerv között, néhány érdekesség azonban láthatóvá vált a válaszadók körében. Azoknál a vállalkozásoknál, ahol hitel felvételéhez kötik egy új beruházás elkezdését, kiemelkedően magas volt azok aránya, akik támogatták a hitelfelvételt, ugyanígy szintén a legmagasabb arányban fordultak elő azoknál, ahol az előző üzleti év nyereségétől, vagy a vállalkozás folyamatos pénzteremtésétől tették függővé a beruházást. Egyedül azok körében volt alacsony a hitelfelvételt támogatók aránya, akik az új beruházást attól tették függővé, hogy éppen van-e lehetőségük a beruházás finanszírozásához szükséges pénzalap elkülönítésére, ebben a csoportban a hitelt elutasítók aránya volt a legmagasabb, ami utalhat arra, hogy ezen vállalkozások inkább bíznak saját magukban, mint a hitelben, mint külső forrásban új beruházás esetén.

Infláció

Számos pénzügyi kultúra felmérés egyik témaköre az infláció, hogy milyen mértékben vannak tisztában az egyének, vagy vizsgált csoportok az infláció fogalmával. Bár az egy lakosságra vonatkozó kutatás volt, a Standard & Poor's 2015-ös Globális Pénzügyi Műveltség Felmérése kimutatta, hogy azokban az országokban, ahol a közelmúltban az infláció közbeszéd tárgya volt, vagy akár intenzív inflációt éltek át, lényegesen magasabb volt azok aránya, akik helyes választ adtak az azt felmérő kérdésre (Klapper et al. 2015). Jelen adatfelvételben is jelen volt egy, az S&P felmérésben található kérdéshez hasonló, amely így hangzott: Ön szerint egy év után mennyit tud vásárolni a pénzéből? Az érvényes választ adó 309 vállalkozásból 257 (83%) helyesen válaszolta meg a kérdést, vagyis, hogy egy év múlva -amennyiben nem fekteti be, vagy folyamodik bármilyen megtakarítási formához- kevesebbet tud vásárolni a pénzéből. 6% szerint pontosan ugyanannyit, mint ma, 2,5% szerint pedig kevesebbet, a válaszadók 8,5 százaléka pedig nem tudott válaszolni a kérdésre. Bár ígéretesnek hangzik ez az eredmény, egy vizsgálat alapján nem szűrhetünk le messzemenő következtetéseket a vállalkozások pénzügyi

kultúrájára vonatkozóan, ahhoz további szempontok vizsgálata szükséges még. Megpróbáltam keresztáblelemzéssel megvizsgálni, hogy a pénzügyi műveltség szintje befolyásolja-e a kérdésre adott válaszokat, van-e az ismérvek között szignifikáns kapcsolat, azonban az egyes csoportok alacsony elemszámai miatt nem teljesültek a teszt alkalmazási feltételei.

Kockázatvállalás

A vállalkozások kockázatvállalással kapcsolatos attitűdjét az alábbi kérdés mutatja meg a legjobban: *Ha 1 millió forintot fektethet be három barátja tanácsai alapján, akkor melyikük tanácsát követi?* Négy lehetőség közül választhattak, az első egy alacsony hozamú, szinte kockázatmentes befektetés volt, a második egy közepes kockázatú, az elmúlt egy hónapban legmagasabb hozamot hozó befektetés, a harmadik a legkockázatosabb, az elmúlt egy héten a legmagasabb hozamú befektetés, míg a negyedik lehetőség a diverzifikáció volt, vagyis a három lehetőségbe különböző arányban történő befektetés, illetve amennyiben nem tudtak dönteni, úgy arra is volt lehetőség, hogy azt jelezzék. Bár úgy tűnhetett, hogy van, erre a kérdésre nincs helyes válasz, hiszen akár egyéni, akár vállalati preferenciák alapján bármelyiket helyesnek találhatják a válaszadók.

A hitelfelvételnél már megfigyelhető tartózkodó magatartás itt is megjelent, illetve nagyban felfedezhető a válaszadók kockázatkerülő magatartása: a kérdésre 309-en válaszoltak, legnagyobb részük, 30,9% a diverzifikáció mellett döntött, amelynek célja a kockázat csökkentése a lehető legmagasabb hozam megszerzése mellett, míg hasonlóan nagy arányban, 25,8% választotta a középtávon legmagasabb hasznot. 18,4% volt azoknak az aránya, akik az alacsony hozamot választják alacsony kockázat mellett, míg csupán 0,6% (2 fő) választaná a legmagasabb kockázatú, ám ezáltal legmagasabb hozamot hozó befektetést. Ez jól mutatja, hogy a vállalkozások tisztában vannak a befektetések kockázatával, ismerik és hajlandók a diverzifikáció eszközét alkalmazni befektetési döntéseik során, illetve a diverzifikációt és a középtávon magas hozamot választók nagy aránya arra utal, hogy bár nem feltétlenül szeretnék nagy kockázatot vállalni, a hozam egy fontos tényező, arra törekednek, hogy minél nagyobb hozamot érjenek el befektetéseikkel.

Felmerült bennem a kérdés, hogy a kockázatkerülő, vagy éppen -kereső hozzáállás kikre jellemző inkább, a kevesebb tapasztalattal rendelkező, vagy az idősebb, tapasztaltabb vezetőkre? A megkérdezetteknek két kérdésre kellett válaszolniuk a vállalkozás korával, illetve

saját vállalatvezetői tapasztalataikkal kapcsolatban: hány éves a vállalkozás, illetve hány év vállalatvezetési tapasztalattal rendelkeznek. A kérdést varianciaanalízissel vizsgálok meg. A vizsgálataim nullhipotézisei szerint nincs kapcsolat a vállalkozás kora és a kockázatvállalással kapcsolatos attitűdök között, illetve nincs kapcsolat a vállalkozásvezetési tapasztalat és a kockázatvállalás között. A teszt alkalmazási feltételei mindkét esetben teljesülnek, és az ANOVA-teszt Sig. értékei alapján (Sig=0,791 és Sig=0,123) a nullhipotézist elfogadjuk, tehát 5 százalékos szignifikanciaszinten nincs szignifikáns kapcsolat a fenti ismerv-párok között, tehát az alapján, hogy hány éves egy vállalkozás vagy a vállalatvezető hány év tapasztalattal rendelkezik, nem tudunk egyértelműen következtetni arra, hogy milyen kockázatvállalási hajlandósággal rendelkezik.

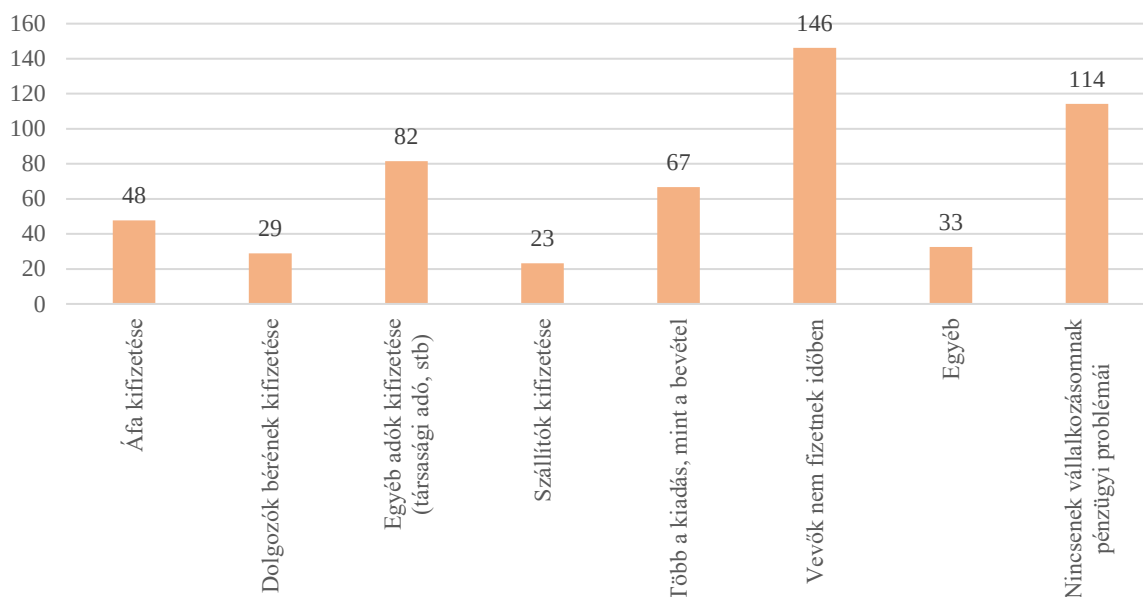
Képzések

Ahhoz, hogy fel lehessen mérni, milyen ismeretekkel, készségekkel rendelkeznek az egyes vállalatok szintjén, a válaszadóknak többszörös választásos kérdésekre kellett válaszolniuk, amelyek az alábbi témaköröket érintették:

- mi okoz leggyakrabban pénzügyi problémát a vállalkozásnak,
- milyen jellegű problémákhoz kerestek segítséget az elmúlt három év során, illetve
- milyen jellegű képzéseken vettek részt a vállalkozás érdekében az elmúlt három évben?

Számos vállalkozásnak egyszerre több nehézséggel és kihívással kell megküzdenie a mindennapok során, így a többszörös választásos kérdésekben több opciót is megjelölhettek. A kérdésre egy kivételével az összes vállalkozástól érkezett válasz, a vállalkozások harmadának (36,7%) nincsenek pénzügyi gondjai. A leggyakrabban előforduló nehézségeknek a vevők késedelmes fizetését (47,1%), a különböző adók (pl. helyi adók, társasági adó, stb.) kifizetését (26,3%), illetve a bevételeket meghaladó kiadásokat (21,5%) tartották. Úgy tűnik, hogy a vállalkozások igyekeznek a kiadásaikat időben kiegyenlítani a dolgozóik és a szállítóik felé, a szállítói számlák kiegyenlítésével pusztán 7,4%, a dolgozók béreinek rendezésével a válaszadók 9,3 százaléka küzdött meg. Az általános forgalmi adó kiegyenlítése, mint probléma 15,4 százaléknak okoz fejtörést, és egyéb problémák a válaszadók 10,5 százalékánál jelennek meg.

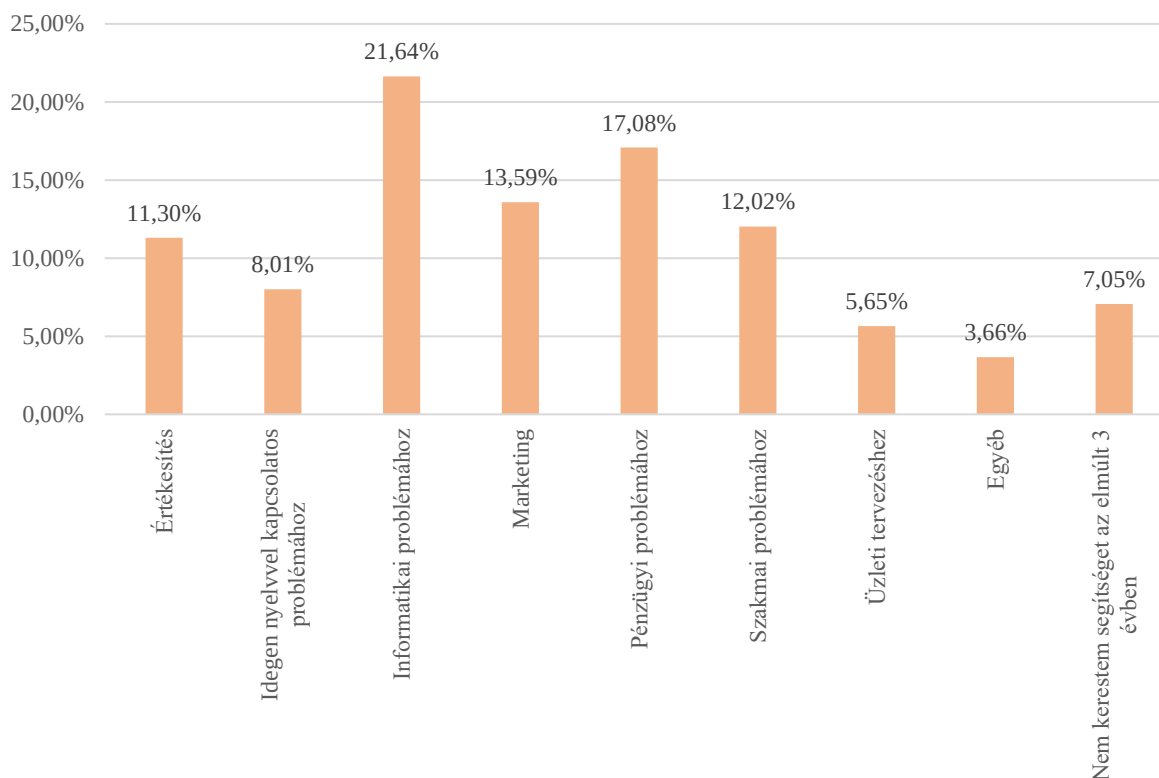
3. ábra Mi okoz a vállalkozásának leggyakrabban pénzügyi problémát? Válaszadók megoszlása, fő



Forrás: saját szerkesztés

Bár látható, hogy számos vállalkozásnak nehézséget okoznak a vevői követelések, az adók kifizetése, illetve kiadásaik menedzselése, szakmai segítséget mégis legnagyobb arányban informatikai problémákhoz vettek igénybe az elmúlt három év során. Míg a válaszadók 42,2 százaléka vett igénybe szakmai segítséget informatikai problémáik megoldásához, pénzügyi kérdésekben is körülbelül minden harmadik vállalkozás, 33,3% vett igénybe segítséget, ezzel a második leggyakrabban előforduló segítségkérés lett. A harmadik és negyedik leggyakoribb területek, ahol szakértők bevonására volt szükség, a marketinget és a vállalkozás főtevékenységét érintő szakmai kihívások leküzdése volt, itt a válaszadók 26,5, illetve 23,4 százaléka vallotta, hogy volt már szüksége bölcs tanácsra egy-egy probléma megoldásához. Ezeket követik a marketinget (22%), az idegen nyelvet (15,6%) és az üzleti tervezést (11%) érintő problémák, illetve egyéb esetek (7,1%). A vállalkozások 13,8 százaléka vallotta, hogy nem kértek segítséget nehézségeik megoldásaihoz -ha voltak is- az elmúlt három évben.

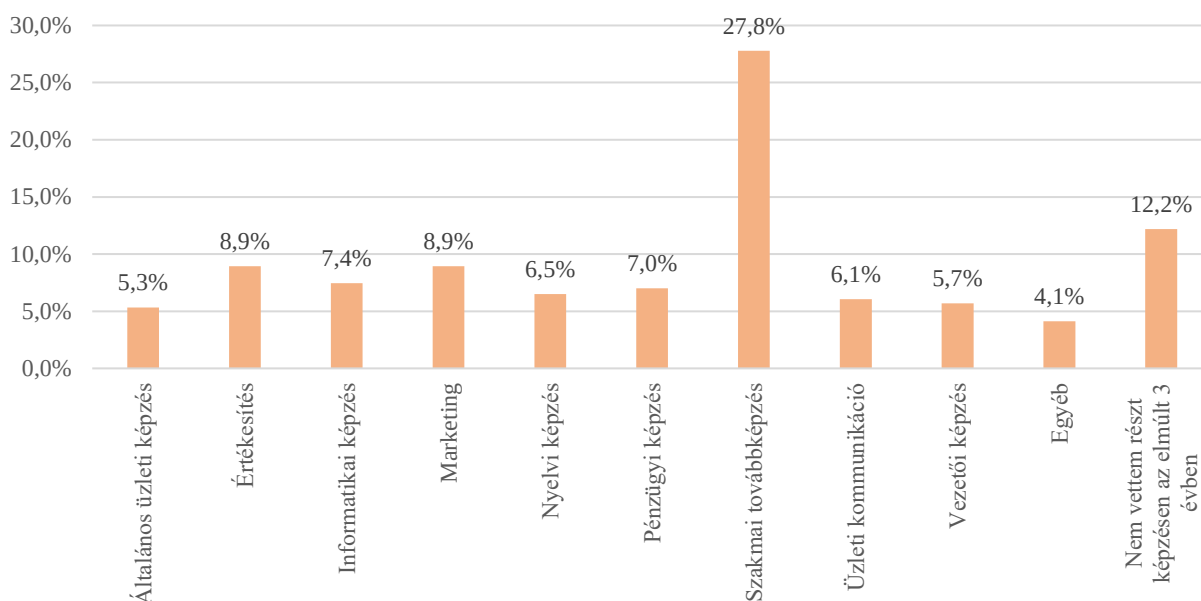
4. ábra Milyen jellegű problémákhoz keresett segítséget az elmúlt 3 év során? Válaszadók megoszlása, százalék



Forrás: saját szerkesztés

A működés során felmerülő nehézségek leküzdésében segítséget nyújthat, ha a vállalkozás egyes szereplői -vagy akár minden munkatárs- a megfelelő szakértelemmel rendelkezik egy-egy területen. Ehhez kapcsolódóan, a válaszadóknak lehetőségük volt arról nyilatkozni, milyen képzéseken vettek részt az elmúlt három év során. A vállalkozások több mint fele részt vett valamilyen, a tevékenységükkel összefüggő szakmai tréningen az elmúlt években (58,8%), amely kiugróan magas érték a többi képzésen való részvételi aránnyal szemben. A második leggyakrabban választott képzések a marketing és értékesítési területeket érintette (mindkét esetben 18,9%), ezeket követték az informatikai képzések 15,7 százalékkal. A pénzügyi képzések 14,8 százalékkal a negyedik helyre került, ezt követik a nyelvi képzések 13,8, az üzleti kommunikáció 12,8, a vezetői képzések 12,1, az általános üzleti képzések 11,3, illetve az egyéb képzések 8,7 százalékkal. Ebben az esetben is a vállalkozások negyede, 25,8% vallotta, hogy nem vettek részt képzésen a vállalkozás érdekében az elmúlt három évben.

5. ábra Milyen jellegű képzésen vett részt vállalkozása érdekében az utóbbi 3 évben?
Válaszadók megoszlása, százalék



Forrás: saját szerkesztés

Keresztábraelemzéssel szerettem volna megvizsgálni, hogy van-e kapcsolat a fenti tényezők bármelyike között, tehát lehetséges-e, hogy a vállalkozás nehézségei hatással vannak a különböző képzéseken történő részvételre, vagy akár arra, hogy mely területeken igényeltek segítséget az elmúlt években, illetve elképzelhető-e, hogy a segítségkérés hatására vettek részt egy adott képzésen. Azonban a teszt alkalmazási feltétele nem teljesült: hiába nagy a mintaelemszám (312 vállalkozás, ebből 309 és 311 között van azok száma, akik egy-egy kérdésre érvényes választ adtak), a túl sok csoportképző változó miatt az egyes függetlenség esetén fennálló gyakorisági értékek (f_i^* értékek) alacsonyabbak voltak ötnél, így a vizsgálatot nem lehetett egy esetben sem elvégezni.

Ezen felül, a kitöltők értékelték, hogy mennyire tartják fontosnak, illetve mennyire érzik magukat erősnek az alábbi területeken:

- marketing, értékesítés
- szakmai ismeretek
- informatikai ismeretek
- pénzügyi ismeretek
- általános üzleti ismeretek
- nyelvi ismeretek
- vezetői ismeretek
- üzleti kommunikáció

A fenti kérdésekben 1-től 5-ig terjedő skálán pontozhatták az egyes témaköröket, annak megfelelően, mennyire tartották azt fontosnak (1: legkevésbé fontos; 5: legfontosabb), illetve mennyire érzik magukat erősnek az adott területen (1: leggyengébb tudás; 5: legerősebb tudás). Az adatok értékelésére Friedman-tesztet hajtottam végre, amely rangsorolta, hogy átlagosan milyen pontszámot, értékelést kaptak az egyes ismervek. A legmagasabb értéket, átlagosan 4,72 pontot kapott a szakmai tudás, ezt követte a vezetői szervezési készség 4,3-as átlagpontszámmal, illetve 4,22 ponttal az üzleti kommunikációs készség. Az általános pénzügyi ismeretek átlagosan 3,82 pontot kaptak, őket követték a pénzügyi ismeretek 3,79 ponttal, az átlagos értékelések alapján az ötödik legfontosabb ismeretként, nem sokkal maradt el tőle az informatikai tudás (átlagosan 3,74 pont), a marketing és értékesítési ismeretek (3,64-es átlagpontszám), illetve meglepő módon átlagosan utolsóként értékelték a nyelvtudást, 3,5-ös átlagpontszámot adva annak fontosságára.

A válaszadók legerősebbnek a tevékenységüket érintő szakmai ismeretekben érezték magukat, az ötfokú skálán átlagosan 3,95 pontra értékelve azt. Ezt követte az üzleti kommunikáció (átlagosan 3,43 ponttal), és a vállalatvezetési ismeretek (átlagosan 3,17 pont), illetve az informatikai ismeretek (átlagosan 3,14 pont). Itt is ötödikként jelennek meg a pénzügyi ismeretek, a válaszadók átlagosan 3,13 pontra értékelték felkészültségüket ezen a területen. A pénzügyi ismereteknél gyengébbnek találták magukat marketing és értékesítési ismeretekben (átlagosan 3,08 pont), illetve az általános üzleti ismeretek területén (átlagosan 3,03 pont). Az átlagos értékelések viszonylag szűk terjedelmen belül szóródtak, a nyelvi ismeretek, amelyekben a leggyengébbnek érezték magukat a válaszadók, átlagosan 2,82 pontos értékelést kaptak.

A témához kapcsolódóan megkérdeztek a vállalkozásokat, hogy ha lehetőségük nyílna kifejezetten pénzügyi képzésen részt venni, milyen ismereteket sajátítanak el szívesebben, könyvelési, számviteli alapokat, vagy pénzügyi elveket és alapismereteket. A kérdésre 287 érvényes válasz érkezett, közülük 213 fő (74%) alapvető pénzügyi ismereteket sajátítanak el, míg 26 százalékuk érdeklődik csupán a könyvelési alapok iránt.

A magyarországi társas vállalkozások pénzügyi kultúrája

A fenti ismervek vizsgálata során kíváncsi lettem arra, hogy elkülöníthetők-e olyan vállalkozások csoportjai, amelyek saját csoportjukon belül homogénnek tekinthetők, ám

egymástól eltérő csoportokat alkotnak, és jellemzőik egyértelműen meghatározhatók. A kérdés vizsgálatához klaszterelemzést folytattam le, nominális és ordinális kategorikus változók segítségével. A klaszterek maximális számát 5 klaszterben határoztam meg, de engedélyeztem az elemzést elvégző algoritmusnak, hogy automatikusan határozza meg a klaszterek számát a maximális mennyiségig. Több vizsgálatot is lefolytattam, egy vizsgálat során, ahol csak a képzésekkel és ismeretekkel kapcsolatos ismérveket alkalmaztam csoportképző változóként, három, viszonylag homogén klasztert sikerült létrehoznom. Ennek vizsgálatát viszont abból a megfontolásból, hogy nem tartalmaz a pénzügyi kultúrára utaló ismérveket (pl. az inflációval vagy a hitelfeltétellel kapcsolatos kérdésekre adott válaszok), illetve más esetekben túl alacsony volt a klaszterek minősége vagy túl sok elem került kizárásra, nem folytattam tovább, így a létrehozott klaszterek elemzésétől eltekintek.

Azoknál a vizsgálatoknál viszont, ahol túl sok változót alkalmaztam, tehát mind a pénzügyi kultúrára, mint a képzésekre és ismeretekre utaló ismérveket, a klaszterek megalkotása során túl sok eset került kizárásra, így ezen csoportosítást is elvetettem. A legjobb eredményt biztosító -azonban nem a legkevesebb esetet kizáró- elemzés során három klasztert sikerült megalkotni. Ez esetben 18 elem került kizárásra, és bár a legkevesebb esetet kizáró (14 elem) elemzés is jó minőségű klasztereket hozott létre, azonban ott csupán két klasztert ajánlott fel az algoritmus, és kis mértékben alacsonyabb minőségűek lettek a klaszterek, mint a választott klaszterelemzés esetén. Az alkalmazott módszerem egyik hátránya, hogy általában csak két klasztert ajánl fel, azonban úgy gondolom, több klaszter jobban árnyalja a képet, jobban meg tudja mutatni, milyen tulajdonságokkal rendelkeznek a magyar társas vállalkozások, és lehet-e őket egye-egy tulajdonság alapján csoportosítani. A legjobb minőségű klaszterelemzést a következő kérdésekhez tartozó változók felhasználásával futtattam le:

- Milyennek értékeli pénzügyi műveltségét? (Válaszok: átlag alatti, átlagos, átlag feletti)
- Mit gondol a hitelről? (Válaszok: hasznos tud lenni a vállalkozás számára, szükséges rossz, mindenképp el kell kerülni)
- Vett-e már fel korábban hitelt? (Válaszok: igen, nem)
- Ha 1 millió forintot fektethet be három barátja tanácsai alapján, akkor melyikük tanácsát követi? (Válaszol: barát, akin az alacsony hozamú és kockázatos befektetéseket ajánlja; barát, akinek a befektetése a legtöbb hasznot hozta az utóbbi egy évben; barát, akinek a

befektetése a legtöbb hasznot hozta az utóbbi egy hónapban; mindhárom ajánlatba befekteti a pénz egy részét; nem tudja)

- Ön szerint egy év után mennyit tud vásárolni a pénzből? (Válaszok: kevesebbet, mint ma; pontosan annyit, mint ma; többet, mint ma; nem tudja)

Feltételeztem, hogy a vállalkozás kora is befolyásolja a pénzügyi kultúra kialakulását a vállalkozásokon belül, tehát idővel egyre tapasztaltabbá válnak, így magasabb pénzügyi kultúra szinttel rendelkeznek. Ennek vizsgálatára lefuttattam egy elemzést a fentiek mellett a vállalkozás életkorát is hozzáadva változóként a klaszterek megalkotásához. Öt klaszter került kialakításra és ugyanannyi elem kizárásra, ami jónak is tűnhet, azonban a klaszterek minősége gyengébb lett, és bár öt klaszter került kialakításra, azok tulajdonságaikban egymástól nem igazán tértek el.

Folytassuk tehát vizsgálatunkat a három klasztert létrehozó elemzés értelmezésével. A három klaszterbe 18 válaszadó kizárásával összesen 294 válaszadó került, amelyek közül 111 fő (37,8%) alkotja az első, 95 fő (32,3%) a második, 88 fő (29,9%) pedig a harmadik klasztert. Pénzügyi műveltségük értékelését tekintve mindhárom klaszterben azoknak volt a legmagasabb az aránya, akik átlag felettinek ítélték meg pénzügyi műveltségét, de ez annak is köszönhető, hogy a válaszadók többsége átlag felettinek ítélték meg pénzügyi műveltségét. Az átlagos és átlag alatti pénzügyi műveltségű válaszadók eltérő arányokban oszlottak meg a három klaszter között, legmagasabb arányban a második, legalacsonyabb arányban a harmadik klaszterben vannak jelen. Az egyes klaszterek összetétele alapján tehát a harmadik klaszterben vannak a magasabb pénzügyi műveltségűek, a másodikban pedig a leggyengébbek.

Az elemzés a legnagyobb jelentőséget a hitelfelvétellel kapcsolatos attitűdöknek és viselkedésnek tulajdonította, tehát ezen két változó határozza meg leginkább az egyes klaszterek tulajdonságait. Elsőként az attitűdöket vizsgálva, a harmadik klaszterbe csak olyan válaszadók kerültek, akik úgy ítélik meg, hogy a hitel hasznos tud lenni a vállalkozás számára, tehát ők állnak a leginkább pozitívan a hitelfelvételhez. A második klaszterben többségben vannak azok, akik a hitelt szükséges rossznak ítélik meg (62 fő, a klaszter tagjainak 65,3 százaléka), tehát ez alapján úgy tűnik, hogy ők ítélik meg a hitelt a leginkább negatívan. Az első csoportban a hitelt mindenképpen elkerülni akarók száma eggyel elmarad azoktól, akik támogatják a hitelfelvételt (előbbieket 41-en vannak a klaszterben, utóbbiak 42-en), tehát ebben a klaszterben vannak, akik

vegyesen vélekednek, de a szükséges rossznak és a hitelt elkerülők magasabb aránya miatt inkább negatívan vélekednek a hitelfelvételről. Szintén az első klaszterbe kerültek azok, akik még soha nem vettek fel hitelt a vállalkozásuk számára, a második és harmadik klaszterbe pedig azok, akik már vettek fel hitelt. A klaszterek hitelfelvétellel kapcsolatos vélekedése és viselkedése alapján tehát azt láthatjuk, hogy az első klaszterben vannak a hitelellesesek, a másodikban az „arany középutat” választók, a hitelt támogatók pedig a harmadik klasztert alkotják.

Befektetési döntéseiket tekintve a harmadik klaszterben vannak a legtöbben, akik a diverzifikációt (azaz a kockázat csökkentését a lehető legmagasabb hozam elérése mellett) választanák a befektetési lehetőségek közül, tehát ők tekinthetők a leginkább megfontolnak ebből a tekintetből. Az első és második klaszterben viszonylag hasonló arányban oszlik meg a válaszadók aránya a kockázatkerülők, középtávon magas hozamot választók, diverzifikációt választók és a válaszolni nem tudók között. Azonban az első klaszterben kis mértékben magasabb a diverzifikációt és a középtávon magasabb hozamot választók aránya, míg a másodikba kerültek azok, akik a leginkább kockázatvállalók, illetve ebben a csoportban a kérdésre válaszolni nem tudók aránya a legmagasabb. Ezek alapján tehát a harmadik klaszterben vannak a befektetésekről megfontolt döntést hozók, a másodikban a tájékozatlanok és kockázatvállalók, az elsőben pedig a hozam-orientáltak.

Az inflációt érintő kérdésre adott válaszok alapján nem mutatkozott jelentős eltérés a klaszterek jellemzői között, a vizsgálat is ennek a tényezőnek tulajdonított a legalacsonyabb jelentőséget. Részben annak köszönhetően nem mutatkozott eltérés a klaszterek között, hogy a klaszterelemzésbe került válaszadók jelentős része (251 fő, azaz a válaszadók 85,4%-a) helyes választ adott a kérdésre, így minden egyes klaszterben 80% felett volt azok aránya, akik ismerik az infláció fogalmát.

Összefoglalva a klaszterelemzés eredményeit, a mintába került vállalatok három, egymástól eltérő pénzügyi kultúra szinttel rendelkező csoportba sorolhatók. Minden vizsgálati tényezőt figyelembe véve, a harmadik klaszter tagjai rendelkeznek a legmagasabb pénzügyi kultúra szinttel, döntéseik megfontoltak, ismerik az infláció fogalmát (bár ahogy már említettem, ez egyik csoport esetén sem tér el) és a hitelfelvételtől sem riadnak el. Az első és a második klaszter tagjainak alacsonyabb a pénzügyi kultúra szintje, az első klaszterbe kerültek

leggyengébb területe a hitelfelvétel, a másodikba kerülteknek pedig a befektetések. Röviden összegezve az egyes klaszterek tulajdonságai az alábbiak:

1. táblázat A mintába került vállalkozások klasztereinek főbb jellemzői

	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter
Létszám	111 fő	95 fő	88 fő
Pénzügyi műveltség megítélése	Közepes, de inkább jó	Legkevesbé jó	Legjobb
Hitelfelvétellel kapcsolatos attitűdök és viselkedés	- Hitelevenesség - Soha nem vettek még fel hitelt	- Bizonytalanok, de inkább elfogadóak, a hitelt szükséges rossznak tekintők. - Már vettek fel hitelt.	Hitelt támogatók és azt igénybe is vevők.
Befektetési döntésekkel kapcsolatos attitűdök	Fontosnak tartják a kockázatkezelést, de inkább hozam-orientáltak	Tájékozatlanok, magas kockázatvállalási hajlandóság	Megfontolt döntéshozók, diverzifikációt választók
Infláció	Jól ismerik az infláció fogalmát	Jól ismerik az infláció fogalmát	Jól ismerik az infláció fogalmát

Forrás: saját szerkesztés

Ahogy korábban már kitértem rá, feltételeztem, hogy a vállalkozások pénzügyi kultúráját valamilyen mértékben befolyásolja a vállalkozás kora, tehát minél „idősebb”, azaz minél régebb óta működik egy vállalkozás, annál inkább alkalmas arra, hogy jól megfontolt pénzügyi döntéseket hozzon. A kérdés vizsgálatára varianciaanalízist hajtottam végre. A 294 vállalkozás közül, amelyek az egyes klasztereket alkotják, egy kivételével mind megválaszolta a vállalkozás korára vonatkozó kérdést, az első klaszter vállalkozásai a legfiatalabbak, átlagosan 11,77 évesek, a második klaszterben találhatóak az átlagosan legidősebb vállalkozások 15,74 éves átlagéletkorral, míg a harmadik klaszter vállalkozásai átlagosan 13,82 évesek. Mivel az egyes klaszterekben a minta nagysága nem érte el a 100 főt, hogy nagy mintának tekinthessük, ellenőrizni kellett, hogy teljesül-e a változók normális eloszlása. Ezen feltétel mindhárom csoport esetén teljesült, így el lehetett végezni a vizsgálatot. A varianciák egyenlőségének feltétele is teljesült, a vizsgálat ANOVA-táblájának Sig. értéke alapján ($\text{Sig}=0,0012 < 0,05$) a nullhipotézist elvettem, tehát 5 százalékos szignifikanciaszinten szignifikáns kapcsolat van a vállalkozás életkora és pénzügyi műveltségi szintje között. A Post Hoc-teszt eredménye alapján az első és a harmadik, illetve a második és harmadik klaszterbe tartozók között nincs szignifikáns különbség, azonban az első klaszter és a második között szignifikáns az eltérés, az első klaszterbe tartozók átlagéletkora szignifikánsan alacsonyabb, mint a második klaszterbe

tartozóké. Ez arra enged utalni, hogy az idősebb vállalkozások sokkal inkább kockázatvállalók, talán korábbi tapasztalataiknak is köszönhetően, míg a fiatalabb vállalkozások sokkal inkább a bizonyosságra törekednek pénzügyi döntéseik során.

Ahogy a fentiekből mind látható, a vállalkozások számos tényező mentén csoportosíthatók. Az egyes klasztereket leginkább hitelfelvétellel kapcsolatos attitűdjeik különböztetik meg egymástól, alapvetően három nagy csoportra bonthatók a magyar vállalkozások: akik támogatják a hitelfelvételt, akik megbékéltek vele, és akik ellenzik. Ez nem sokban tér el a magyar lakosságra általánosan jellemző attitűdtől, azonban bizakodásra adhat okot, hogy a vállalkozások nyitnak a hitelek iránt. Ami viszont továbbra is a pénzügyi kultúra alacsony szintjére utal, az a kockázatkerülő attitűd, ami a vállalkozásokra jellemző. Bár a lakosnál kis mértékben bátrabbak a vállalkozások -ahogy az abban is megjelenik, hogy közel negyedük szerint a középtávon elérhető hozam is igen fontos egy befektetésnél-, továbbra is van hova fejlődni, a túlzott kockázatkezelő és tartózkodó magatartás gátolhatja a vállalkozásokat a növekedésben és a további, nem csak mennyiségi, hanem minőségi fejlődésben is. Ahogy Lusardi is megmondta, a tudás hatalom (Lusardi 2012), így a magyar vállalkozásoknak is van még hova fejlődniük.

Összefoglalás

Tanulmányomban áttekintettem a pénzügyi kultúra fogalom meghatározását, és úgy találtam, hogy az egyénekre elkészített meghatározások kisebb fenntartások és módosítások mellett ugyanúgy értelmezhetőek vállalkozások esetén is. A pénzügyi kultúra vizsgálata társas vállalkozások esetén egy újkeletű, viszonylag ismeretlen terület, és ahogy az egyéni pénzügyi kultúra fogalmára, úgy erre sem született még meg egy átfogó, nemzetközileg is elfogadott definíció. Vannak visszatérő elemek, mint az ismeretek, készségek és attitűdök összessége, illetve témakörök, mint a hitelek, megtakarítások, infláció vagy befektetések, amelyek a tanulmányok többségében megjelennek, azonban minden vizsgálat máshogy határozza meg, mit is jelent a pénzügyi kultúra magas szintje, milyen tulajdonságokkal kell rendelkeznie azoknak, akik jó pénzügyi kultúrával rendelkeznek. A legtöbb, a témában született tanulmány egyik fontos szempontja a tömörség, és hogy ennek ellenére továbbra is jól ragadja meg a

probléma jellegét a felhasznált indikátorok köre, így a legtöbb szerző a téma vizsgálatához kérdőíves adatfelvételt alkalmazott, ahogy én is ehhez ragaszkodtam vizsgálatom során.

A téma elméleti áttekintését a pénzügyi kultúra fogalmának tisztázása és mérése mellett kiegészítettem a már megszületett elemzések áttekintésével is. A magyar és Magyarországot érintő tanulmányok többsége a lakosság pénzügyi kultúráját mérte fel, és helyezte őket nemzetközi kontextusba. A magyar lakosság pénzügyi kultúrája bár a közelmúlt eseményeinek köszönhetően fejlődést mutat, sajnos nemzetközi összehasonlításban korántsem tekinthető megfelelőnek. A lakosság pénzügyi ismeretei hiányosak, matematikai ismereteik nem elegendők a kamatos kamatszámításhoz, és ezzel mind tisztában is vannak. Azonban, annak ellenére, hogy tudatában vannak alacsony pénzügyi kultúra szintjükkel, nem tesznek erőfeszítéseket annak fejlesztésére, inkább ragaszkodnak az egyszerűbb pénzügyi megoldásokhoz: a gazdaság magas készpénzigénye, a megtakarítások és befektetések leginkább preferált módjai mind azt igazolják, hogy a lakosság szeret biztosra menni pénzügyi döntéseiben, és ugyanez az attitűd tükröződik hitelfelvétellel kapcsolatos attitűdjeikben.

Nemzetközi tanulmányokat áttekintve kirajzolódott, hogy külföldi vállalkozások esetén is komoly következményekkel járhat a pénzügyi kultúra alacsony szintje: hátráltathatja a gazdasági növekedést, súlyos következményekkel járhat az ország gazdaságára nézve is, azonban megfelelő képzésekkel fejleszthető a pénzügyi kultúra szintje, így segítve a vállalkozásokat.

Tanulmányom a magyarországi vállalkozások körét vizsgálta, akik többségében jónak ítélték meg pénzügyi kultúrájukat. Főbb vizsgálati témaköreim a hitelfelvétel, infláció, kockázatkezelés és képzések voltak, illetve a vállalkozásokat fenti ismereteik alapján három csoportba soroltam. Több tanulmány kimutatta, hogy kapcsolat figyelhető meg a lakosság és a vállalkozók pénzügyi kultúrája között. A magyar társas vállalkozások esetén is beszélhetünk erről, vizsgálatom során a lakossághoz hasonló elemeket lehetett megfigyelni. A vállalkozások a hitelekkel szemben kissé tartózkodó hozzáállást mutattak annak ellenére is, hogy felük már vett fel hitelt, ez némiképp összhangban van a lakosság pénzügyi kultúrájával, amely szintén hamarabb finanszírozná új beruházásait saját tőkéből. A hitelfelvételhez hasonlóan a kockázatoktól is tartózkodnak a vállalkozók, bár jelentős hányaduk bár szeretné minél inkább csökkenteni a kockázatot, nem szeretnék elesni a lehető legnagyobb hozamtól. Az infláció

fogalmát jól ismerik, mint ahogy azt a lakosság esetén is számos felmérés bizonyítja. Összefoglalva tehát, a magyar társas vállalkozások körében is hasonló a pénzügyi kultúra szintje, mint a lakoságnak, és esetükben is lenne igény a pénzügyi készségek és ismeretek fejlesztésére.

Irodalomjegyzék

Atkinson, A. – Messy, F. (2012): A pénzügyi kultúra mérése: az OECD Nemzetközi Pénzügyi Képzési Hálózata (INFE) kísérleti kutatásának eredményei. *OECD Pénzügyi, Biztosítási és Magán-nyugdíjpénztári Műhelytanulmányok*, No. 15, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>

Avlijas, G. – Avlijas, R. – Heleta, M. (2014). Financial Literacy as a Factor in Reducing Entrepreneurial Risk. *Finiz 2014 – Entrepreneurship*, Singidunum University International Scientific Conference, 2014, 112-114. doi: 10.15308/finiz-2014-112-114

Béres, D. – Huzdik, K. (2012). A pénzügyi kultúra megjelenése makrogazdasági szinten. *Pénzügyi Szemle*, 2012/3, 322-336.

Botos et al. 2012: Botos, K. – Botos, J. – Béres, D. – Csernák, J. – Németh, E. (2012). Pénzügyi kultúra és kockázatvállalás a közép-alföldi háztartásokban. *Pénzügyi Szemle*, 2012/3, 291-309.

Brown, R. B. – Saunders, M. N. K. – Beresford, R. (2006). You owe it to yourselves: the financially literate manager. *Accounting Forum*, 30.2, 179-191.

Dahmen, P. – Rodríguez, E. (2014). Financial Literacy and the Success of Small Businesses: An Observation from a Small Business Development Center. *Numeracy*, Vol. 7. Iss. 1 Article 3. doi: <http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.7.1.3>

Drexler, A. – Fischer, G. – Schoar, A. (2014). Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 6, No. 2, 1-31. doi: 10.1257/app.6.2.1

Eresia-Eke, C. E.- Raath, C. (2013). SMME Owner's Financial Literacy and Business Growth. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol 4. No. 13, 397-406.

Hung, A. A. – Parker, A. M. – Yoong, J. (2009). Defining and Measuring Financial Literacy. RAND Labor and Population Working Paper. RAND Corporation Web-only: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2009/RAND_WR708.pdf.

Letöltve: 2016. szeptember 14.

Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*. Volume 44 Number 2, Summer 2010, 296-316.

Huzdik et al. 2014: Huzdik, K. – Béres, D. – Németh, E. (2014). Pénzügyi kultúra versus kockázatvállalás empirikus vizsgálata a felsőoktatásban tanulóknál. *Pénzügyi Szemle*, 2014/4, 476-488.

Klapper, L. – Lusardi, A. – Oudheusden, P. van (2015). Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey. S&P Global Inc. Washington, 2015.

Lusardi, A. – Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics and Finance*. 10 (4) October 2011, 497-508. Cambridge University Press 2011. doi: <http://dx.doi.org/10.1017/S1474747211000448>

Lusardi, A. (2012). Financial Literacy or Financial Capability? *Financial literacy and ignorance*. 2012. október 4. Online: <http://annalusardi.blogspot.it/2012/10/financial-literacy-or-financial.html>. Letöltve: 2016. szeptember 8.

OECD (2013). Financial Literacy and Inclusion: Results of OECD/INFE Survey Across Countries and by Gender. OECD, June 2013

OECD (2014). PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century (Volume VI). PISA, OECD Publishing. doi: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264208094-en>

OECD 2016: OECD (2016). OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies. OECD International Network on Financial Education. Online: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>. Letöltve: 2016. október 12.

Ország G. – Kosztopulosz A. – Kovács P. (2015). Dél-alföldi kis- és középvállalkozások pénzügyi kultúrája. *Gazdaság és Pénzügy*. 2015/2. évfolyam 2. szám, 2015, 168-185.

President's Advisory Council on Financial Capability (PACFC) (2013). Final Report. January 29, 2013. Online: [https://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Documents/PACFC%20final%20report%20revised%202513%20\(8\)_R.pdf](https://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Documents/PACFC%20final%20report%20revised%202513%20(8)_R.pdf).

Letöltve: 2016. szeptember 17.

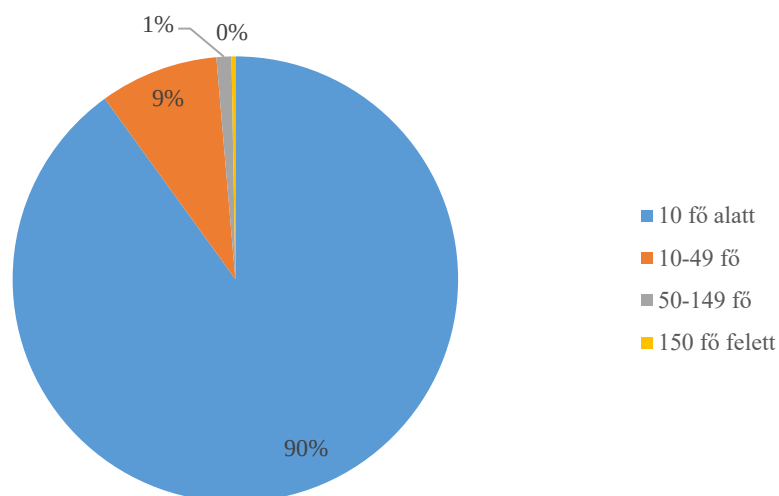
Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal of Consumer Affairs*. 44 (2), 276–294.

Suganya, S. – Sakthivelrani, S. – Durai, K. (2013). Development and validation of financial literacy scale. *International Journal of Research in Commerce & Management*. 2013. 4 (1), 99–104.

Zait, A. – Berteau, P. E. (2014). Financial Literacy – Conceptual Definition and Proposed Approach for a Measurement Instrument. *Journal of Accounting and Management*. Vol. 4. No. 3 (2014), 37-42.

Melléklet

1. melléklet: A vizsgált vállalkozások létszámkategória szerinti megoszlása



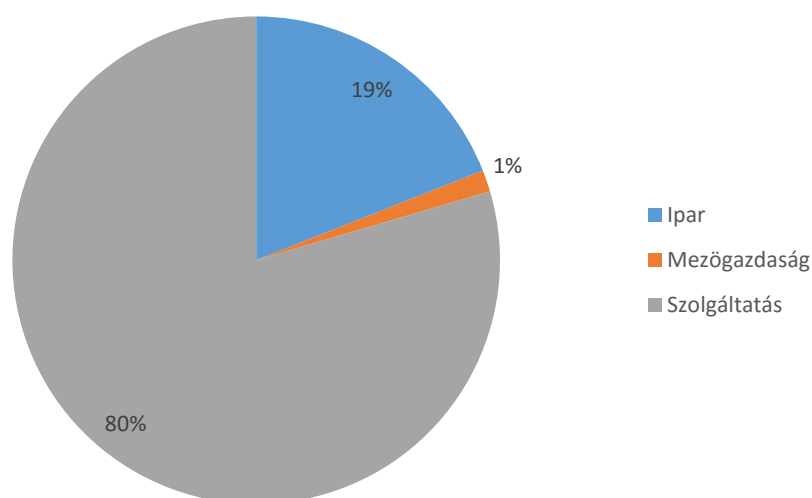
Forrás: saját szerkesztés

2. melléklet: A vizsgált vállalkozások területi megoszlása

	Vállalkozások megoszlása, db	Vállalatok megoszlása, százalék
Budapest	117	37,48
Bács-Kiskun megye	14	4,62
Baranya megye	7	2,12
Békés megye	7	2,23
Borsod-Abaúj-Zemplén megye	7	2,15
Csongrád megye	9	2,79
Fejér megye	17	5,40
Győr-Moson-Sopron megye	7	2,21
Hajdú-Bihar megye	13	4,27
Heves megye	12	3,83
Jász-Nagykun-Szolnok megye	9	2,75
Komárom-Esztergom megye	4	1,14
Nógrád megye	1	0,48
Pest megye (Budapest nélkül)	43	13,95
Somogy megye	7	2,27
Szabolcs-Szatmár-Bereg megye	7	2,27
Tolna megye	8	2,44
Vas megye	9	2,82
Veszprém megye	6	1,97
Zala megye	9	2,83
Összesen	311	100,00

Forrás: saját szerkesztés

3. melléklet: A vizsgált vállalkozások tevékenység szerinti megoszlása, százalék



Forrás: saját szerkesztés

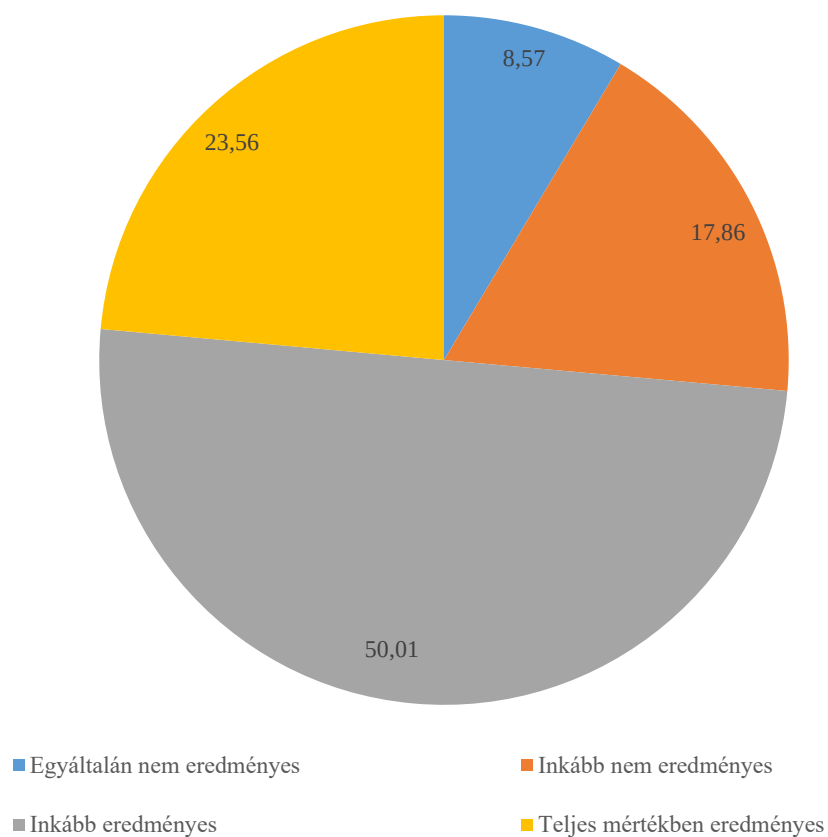
4. melléklet: A vizsgált vállalkozások kora és a vállalkozásvezetési tapasztalat leíró statisztikai jellemzői

		Statistic	Std. Error
Vállalkozás kora	Mean	13,48	,461
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound 12,57	
		Upper Bound 14,39	
	5% Trimmed Mean	13,39	
	Median	14,00	
	Variance	64,801	
	Std. Deviation	8,050	
	Minimum	0	
	Maximum	64	
	Range	64	
	Interquartile Range	13	
	Skewness	,241	,140
	Kurtosis	,589	,278
Vállalkozásvezetési tapasztalat	Mean	16,55	,516
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound 15,54	
		Upper Bound 17,57	
	5% Trimmed Mean	16,30	
	Median	15,00	

Variance	81,170	
Std. Deviation	9,009	
Minimum	0	
Maximum	50	
Range	50	
Interquartile Range	12	
Skewness	,401	,140
Kurtosis	,201	,278

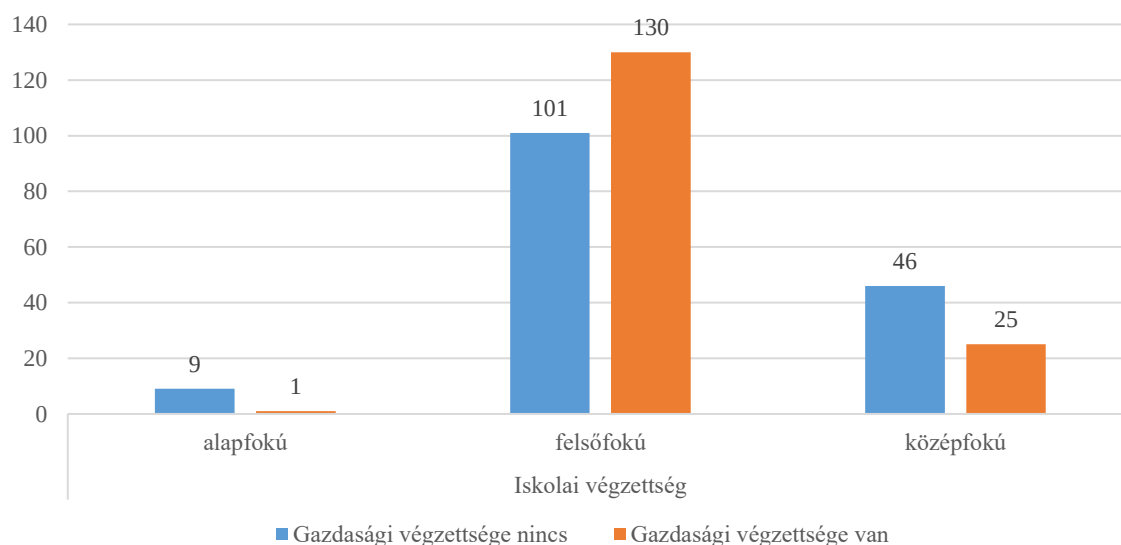
Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

5. melléklet: A vizsgált vállalkozások eredményesség szerinti megoszlása, százalék



Forrás: saját szerkesztés

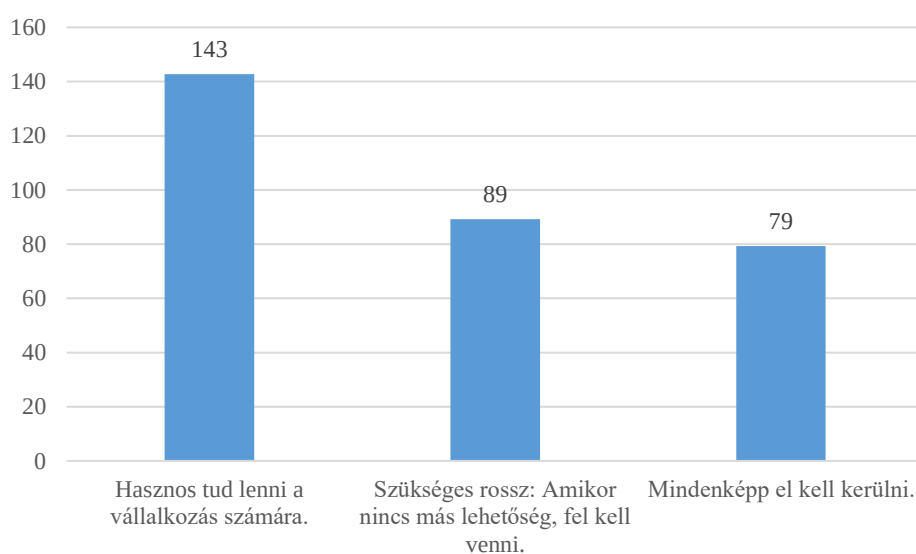
6. melléklet: A vizsgált vállalkozások vezető tisztségviselőinek iskolázottság szerinti megoszlása, fő



Forrás: saját szerkesztés

7. melléklet: a vizsgált vállalkozások pénzügyi kultúrájának jellemzői

1. ábra Mit gondol a hitelről? A válaszadók száma alapján



Forrás: saját szerkesztés

8. melléklet: Az alábbi finanszírozási formák közül melyiket részesítené inkább előnyben? Átlagos értékelések és Friedman-teszt eredménye

Descriptive Statistics					
	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Forrás használata: saját tőke	247	4,16	1,058	1	5
Forrás használata: hitel	247	2,59	1,297	1	5
Forrás használata: EU-s támogatás	247	3,77	1,318	1	5
Forrás használata: kockázati tőke	247	1,65	,963	1	5

Friedman Test

Ranks	
	Mean Rank
Forrás használata: saját tőke	3,31
Forrás használata: hitel	2,15
Forrás használata: EU-s támogatás	3,13
Forrás használata: kockázati tőke	1,41

Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

9. melléklet: Keresztábra-elemzés a hitellel kapcsolat attitűdök és a vállalat növekedési céljainak kapcsolatának vizsgálatára

Case Processing Summary						
	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Növekedési cél * Mit gondol a hitelről?	310	99,6%	1,330	0,4%	311,330	100,0%

Növekedési cél * Mit gondol a hitelről? Crosstabulation

Count		Mit gondol a hitelről?			Total
		Hasznos tud lenni a vállalkozás számára.	Mindenképp el kell kerülni.	Szükséges rossz: Amikor nincs más lehetőség, fel kell venni.	
Növekedési cél	Kis mértékben szeretnénk növekedni, és képesnek érezzük rá magunkat.	51	10	26	87
	Nagy terveink vannak.	26	6	8	40

	Nem tervezünk növekedést.	38	30	27	95
	Szeretnénk növekedni, de nem tudunk.	26	34	28	88
Total		141	80	89	310

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	29,147 ^a	6	,000
Likelihood Ratio	30,629	6	,000
Linear-by-Linear Association	7,849	1	,005
N of Valid Cases	310		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,32.

Symmetric Measures

	Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal Phi	,307	,000
Cramer's V	,217	,000
N of Valid Cases	310	

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Mit gondol a hitelről? * Vett már fel korábban hitelt?	307	98,6%	4,330	1,4%	311,330	100,0%

Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

10. melléklet: Keresztábraelemzés a hitellel kapcsolatos attitűdök és a hitelfelvétel között

Mit gondol a hitelről? * Vett már fel korábban hitelt? Crosstabulation

Count

		Vett már fel korábban hitelt?		Total
		Igen	Nem	
Mit gondol a hitelről?	Hasznos tud lenni a vállalkozás számára.	82	57	139
	Szükséges rossz: Amikor nincs más lehetőség, fel kell venni.	54	35	89
	Mindenképp el kell kerülni.	26	53	79
Total		162	145	307

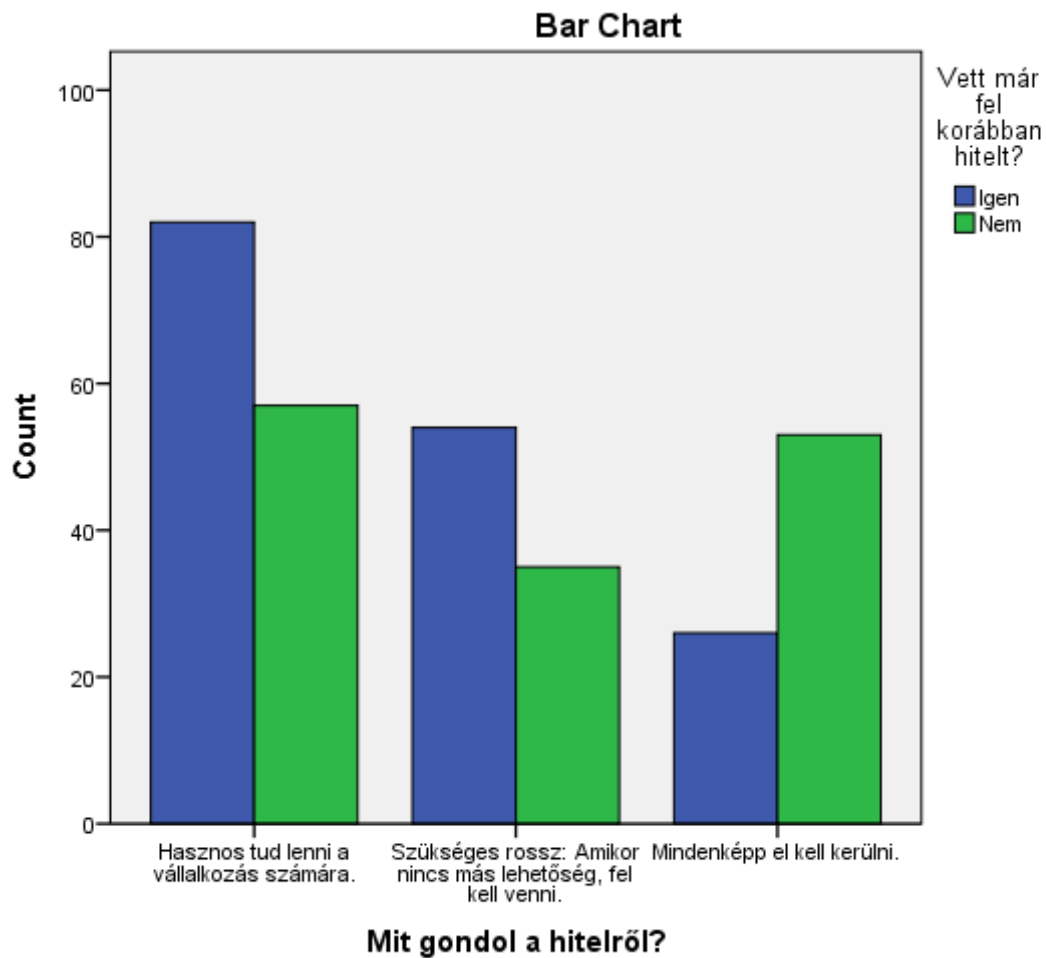
Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	16,891 ^a	2	,000
Likelihood Ratio	17,083	2	,000
Linear-by-Linear Association	11,485	1	,001
N of Valid Cases	307		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 37,31.

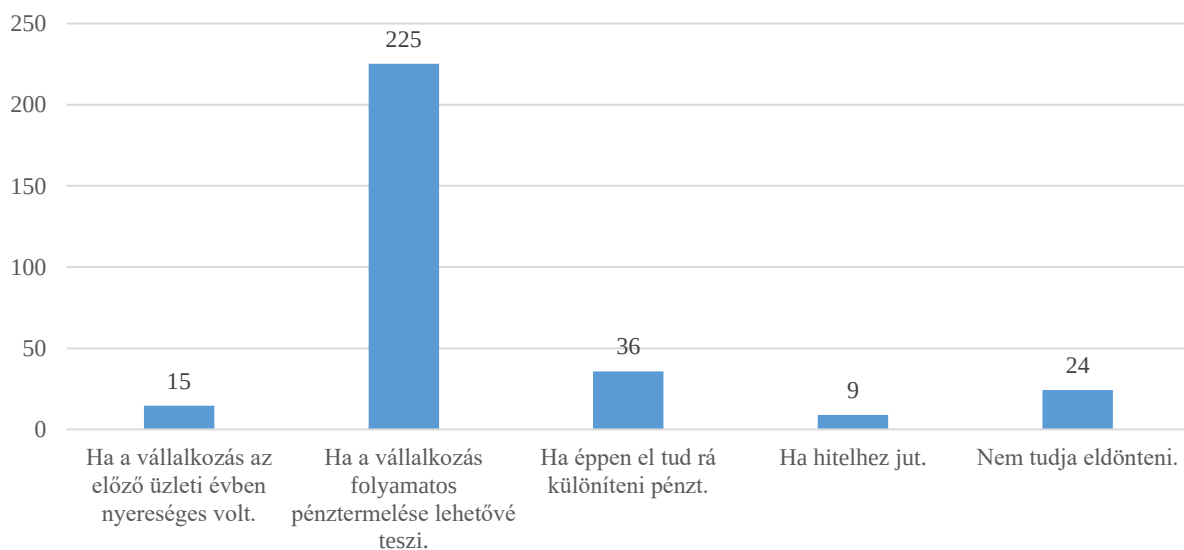
Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,235	,000
	Cramer's V	,235	,000
N of Valid Cases		307	



Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

11. melléklet: Mikor kezdene új beruházás megvalósításába? A válaszadók megoszlása, fő



Forrás: saját szerkesztés

12. melléklet: Keresztáblaelemzés a hitellel kapcsolatos attitűdök és az új beruházások feltételei közötti kapcsolat vizsgálatára

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Mikor kezdene egy új beruházás megvalósításába ? * Mit gondol a hitelről?	309	99,3%	2,330	0,7%	311,330	100,0%

Mikor kezdene egy új beruházás megvalósításába ? * Mit gondol a hitelről? Crosstabulation

Count

		Mit gondol a hitelről?			Total
		Hasznos tud lenni a vállalkozás számára.	Szükséges rossz: Amikor nincs más lehetőség, fel kell venni.	Mindenképp el kell kerülni.	
Mikor kezdene egy új beruházás megvalósításába ?	Ha a vállalkozás az előző üzleti évben nyereséges volt.	8	3	4	15
	Ha a vállalkozás folyamatos pénztermelése lehetővé teszi.	102	72	51	225
	Ha éppen el tud rá különíteni pénzt.	10	12	14	36
	Ha hitelhez jut.	8	1	0	9
	Nem tudja eldönteni.	15	1	8	24
Total		143	89	77	309

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	21,477 ^a	8	,006
Likelihood Ratio	26,012	8	,001
Linear-by-Linear Association	,159	1	,690
N of Valid Cases	309		

a. 5 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,24.

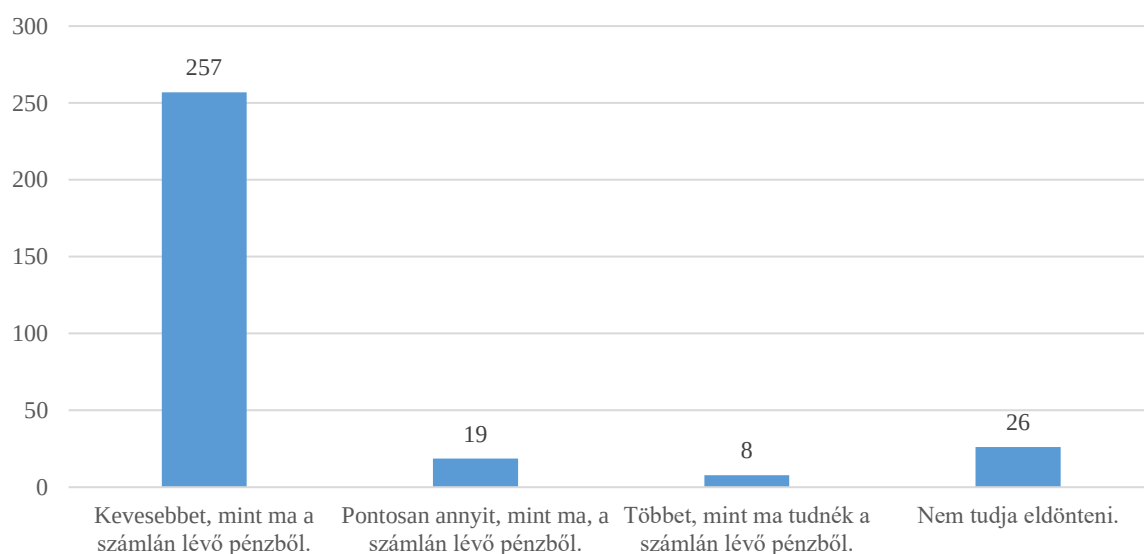
Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,264	,006
	Cramer's V	,186	,006
N of Valid Cases		309	

Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

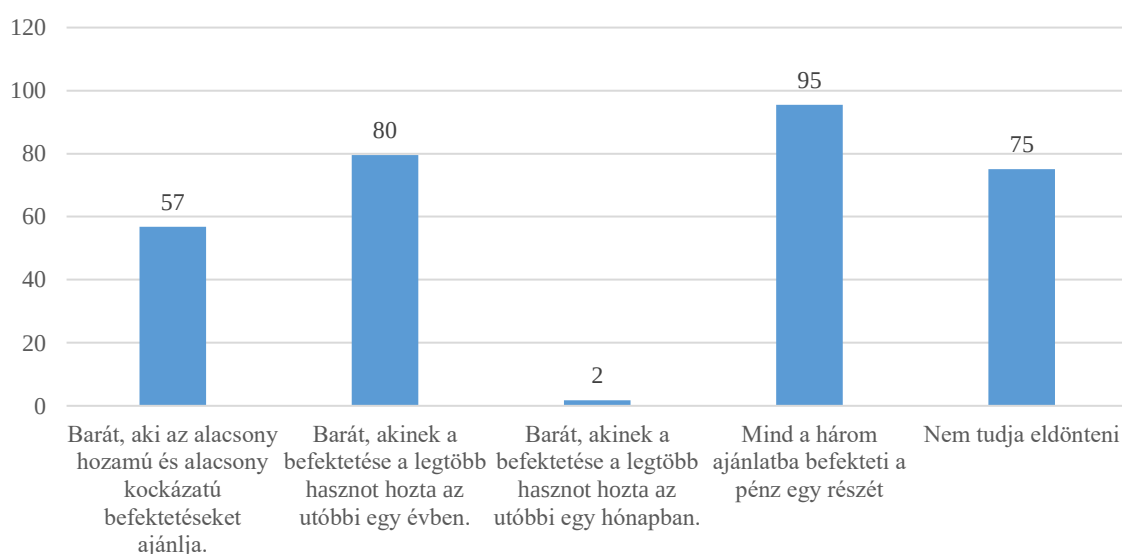
13. melléklet: Ön szerint egy év után mennyit tud vásárolni a pénzéből?

Válaszadók megoszlása, fő



Forrás: saját szerkesztés

14. melléklet: Ha 1 millió forintot fektethet be három barátja tanácsai alapján, akkor melyikük tanácsát követi? Válaszadók megoszlása, fő



Forrás: saját szerkesztés

15. melléklet: ANOVA-teszt a kockázatvállalási hajlandóság és a vállalkozás kora, illetve vállalkozásvezetési tapasztalat közötti kapcsolat vizsgálatára

Descriptives									
		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
Vállalkozás kora	Barát, aki az alacsony hozamú és alacsony kockázatú befektetéseket ajánlja.	57	14,50	8,106	1,075	12,35	16,66	0	32
	Barát, akinek a befektetése a legtöbb hasznot hozta az utóbbi egy évben.	80	13,56	7,679	,861	11,85	15,27	1	30
	Barát, akinek a befektetése a legtöbb hasznot hozta az utóbbi egy hónapban.	2	15,78	8,910	6,724	-172,43	203,99	8	25
	Mind a három ajánlatba befekteti a pénz egy részét	95	12,82	8,380	,858	11,12	14,52	0	64
	Nem tudja eldönteni	75	13,49	7,990	,922	11,66	15,33	0	33
	Total	309	13,50	8,029	,457	12,60	14,40	0	64
Vállalkozásvezetési tapasztalat	Barát, aki az alacsony hozamú és alacsony kockázatú befektetéseket ajánlja.	56	17,01	9,316	1,246	14,52	19,51	0	40
	Barát, akinek a befektetése a legtöbb hasznot hozta az utóbbi egy évben.	79	18,13	9,112	1,027	16,08	20,17	3	40
	Barát, akinek a befektetése a legtöbb hasznot hozta az utóbbi egy hónapban.	2	16,45	5,189	3,947	-109,20	142,10	12	19
	Mind a három ajánlatba befekteti a pénz egy részét	93	14,61	7,778	,806	13,00	16,21	0	41
	Nem tudja eldönteni	73	17,16	9,904	1,163	14,84	19,48	0	50
	Total	302	16,59	9,006	,518	15,57	17,61	0	50

Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Vállalkozás kora	,115	4	304	,977
Vállalkozásvezetési tapasztalat	,929	4	297	,448

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Vállalkozás kora	Between Groups	110,583	4	27,646	,425	,791
	Within Groups	19724,337	303	65,097		
	Total	19834,921	307			
Vállalkozásvezetési tapasztalat	Between Groups	587,046	4	146,761	1,828	,123
	Within Groups	23838,827	297	80,265		
	Total	24425,873	301			

Robust Tests of Equality of Means

		Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Vállalkozás kora	Welch	,302	4	5,961	,866
Vállalkozásvezetési tapasztalat	Welch	1,577	4	5,871	,296

a. Asymptotically F distributed.

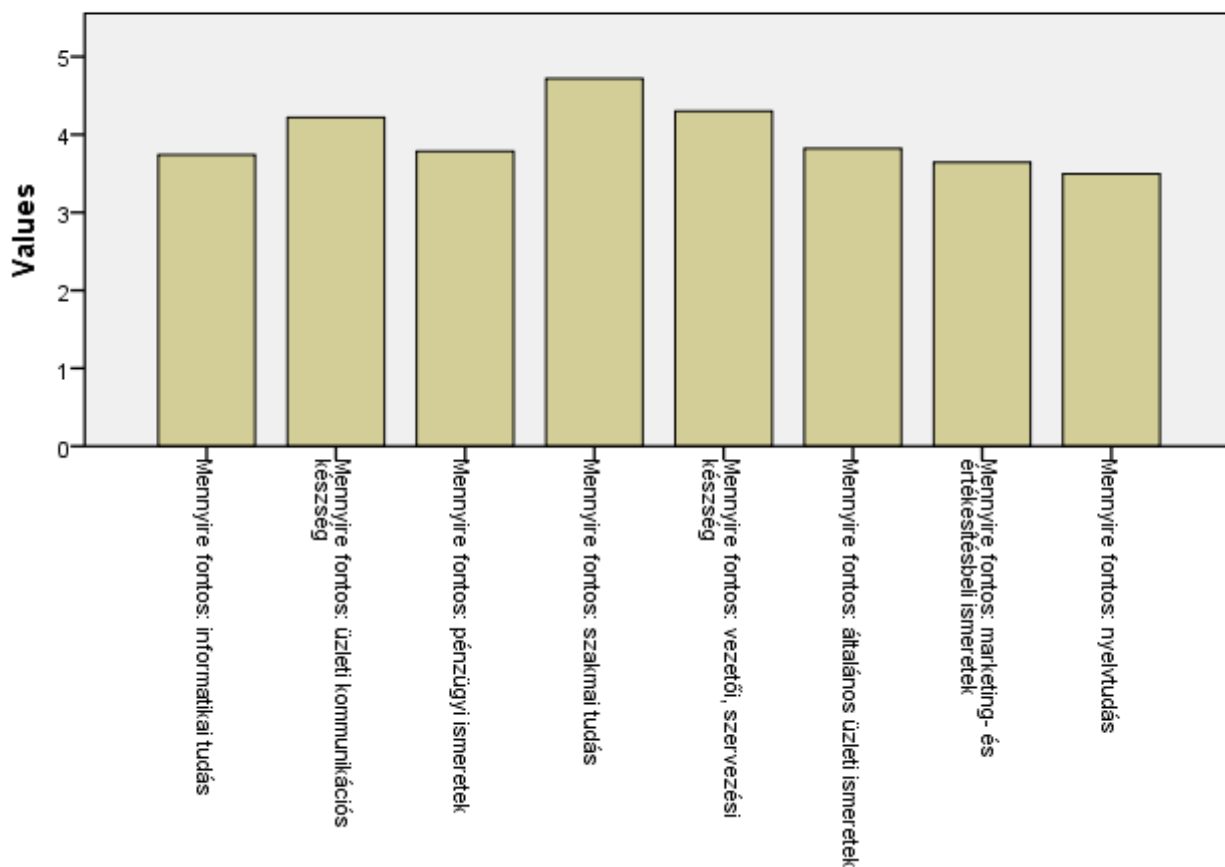
Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

16. melléklet: Vállalkozások működését befolyásoló tényezők értékelése fontosság szerint (1 - legkevésbé fontos, 5 - legfontosabb), átlagos pontszámok és Friedman-teszt eredménye

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Mennyire fontos: informatikai tudás	270	3,74	,948	1	5
Mennyire fontos: üzleti kommunikációs készség	270	4,22	1,006	1	5
Mennyire fontos: pénzügyi ismeretek	270	3,79	,982	1	5
Mennyire fontos: szakmai tudás	270	4,72	,635	1	5
Mennyire fontos: vezetői, szervezési készség	270	4,30	,833	1	5
Mennyire fontos: általános üzleti ismeretek	270	3,82	,911	1	5
Mennyire fontos: marketing- és értékesítésbeli ismeretek	270	3,64	1,150	1	5
Mennyire fontos: nyelvtudás	270	3,50	1,103	1	5

Descriptive Statistics Mean



Ranks

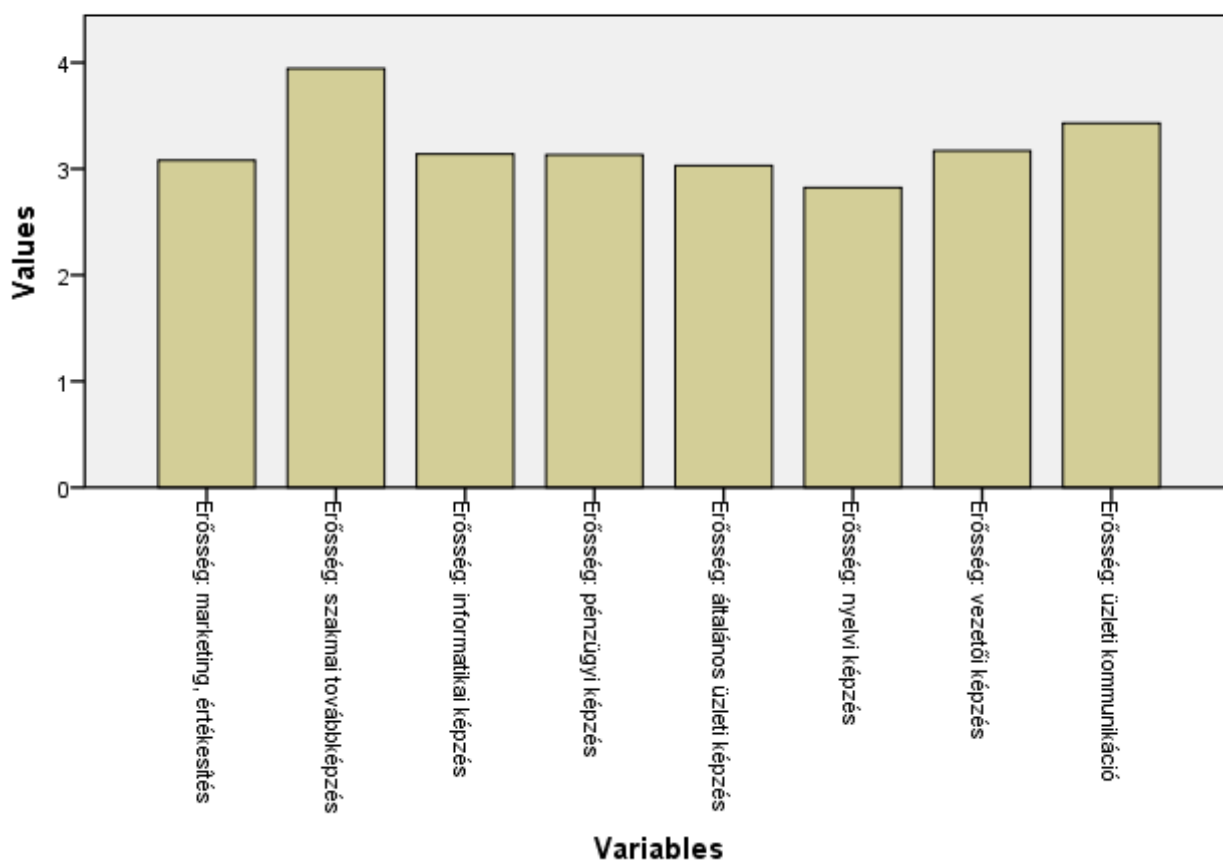
	Mean Rank
Mennyire fontos: informatikai tudás	3,90
Mennyire fontos: üzleti kommunikációs készség	5,21
Mennyire fontos: pénzügyi ismeretek	3,96
Mennyire fontos: szakmai tudás	6,35
Mennyire fontos: vezetői, szervezési készség	5,32
Mennyire fontos: általános üzleti ismeretek	4,09
Mennyire fontos: marketing- és értékesítésbeli ismeretek	3,75
Mennyire fontos: nyelvtudás	3,42

Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

17. melléklet: A vállalkozás erősségeinek és gyengeségeinek értékelése (1 – leggyengébb ismeret, 5 – legerősebb ismeret), átlagpontszámok és Friedman-teszt eredménye

Descriptive Statistics					
	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Marketing, értékesítés	237	3,08	1,182	1	5
Szakmai továbbképzés	237	3,95	1,042	1	5
Informatikai képzés	237	3,14	1,026	1	5
Pénzügyi képzés	237	3,13	1,133	1	5
Általános üzleti képzés	237	3,03	1,051	1	5
Nyelvi képzés	237	2,82	1,341	1	5
Vezetői képzés	237	3,17	1,115	1	5
Üzleti kommunikáció	237	3,43	1,269	1	5

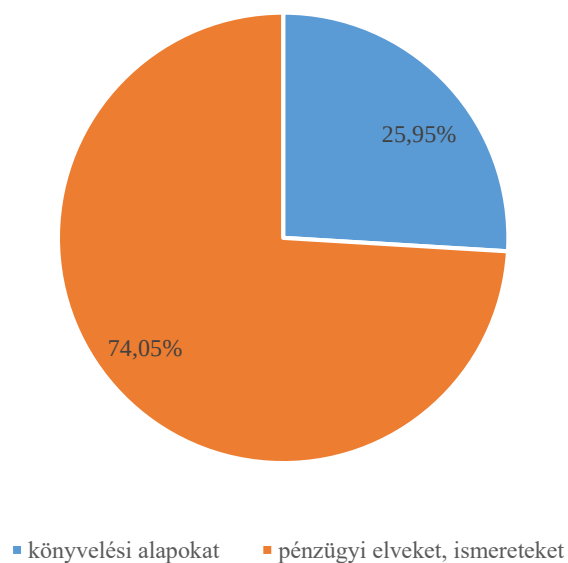
**Descriptive Statistics
Mean**



Ranks	
	Mean Rank
Erősség: marketing, értékesítés	4,20
Erősség: szakmai továbbképzés	5,89
Erősség: informatikai képzés	4,36
Erősség: pénzügyi képzés	4,30
Erősség: általános üzleti képzés	4,07
Erősség: nyelvi képzés	3,71
Erősség: vezetői képzés	4,46
Erősség: üzleti kommunikáció	5,02

Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

18. melléklet: Pénzügyi képzésen könyvelési alapokat, vagy alapvető pénzügyi elveket, ismereteket tanulna inkább? Válaszadók megoszlása, százalék



Forrás: saját szerkesztés

19. melléklet: Kétlépéses klaszterelemzés kimenete és a klaszterek jellemzői

Cluster Distribution

	N	% of Combined	% of Total
Cluster 1	111	37,8%	35,6%
2	95	32,3%	30,4%
3	88	29,9%	28,2%
Combined	294	100,0%	94,2%
Excluded Cases	18		5,8%
Total	312		100,0%

Cluster Profiles

Frequencies

Ha 1 millió forintot fektethet be három barátja tanácsai alapján, akkor melyikük tanácsát követi ?

	Barát, aki az alacsony hozamú és alacsony kockázatú befektetéseket ajánlja.		Barát, akinek a befektetése a legtöbb hasznot hozta az utóbbi egy évben.		Barát, akinek a befektetése a legtöbb hasznot hozta az utóbbi egy hónapban.		Mind a három ajánlatba befekteti a pénz egy részét		Nem tudja eldönteni	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	16	28,1%	35	42,2%	0	0,0%	35	36,1%	25	46,3%
2	24	42,1%	22	26,5%	3	100,0%	21	21,6%	25	46,3%
3	17	29,8%	26	31,3%	0	0,0%	41	42,3%	4	7,4%
Combined	57	100,0%	83	100,0%	3	100,0%	97	100,0%	54	100,0%

Ön szerint egy év után mennyit tud vásárolni a pénzéből?

	Kevesebbet, mint ma a számlán lévő pénzből.		Pontosan annyit, mint ma, a számlán lévő pénzből.		Többet, mint ma tudnék a számlán lévő pénzből.		Nem tudja eldönteni.	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	95	37,8%	4	28,6%	3	37,5%	9	42,9%
2	77	30,7%	4	28,6%	4	50,0%	10	47,6%
3	79	31,5%	6	42,9%	1	12,5%	2	9,5%
Combined	251	100,0%	14	100,0%	8	100,0%	21	100,0%

Milyennek értékeli pénzügyi műveltségét?

		Átlag alatti		Átlagos		Átlag feletti	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	8	61,5%	36	41,4%	67	34,5%
	2	4	30,8%	36	41,4%	55	28,4%
	3	1	7,7%	15	17,2%	72	37,1%
	Combined	13	100,0%	87	100,0%	194	100,0%

Mit gondol a hitelről?

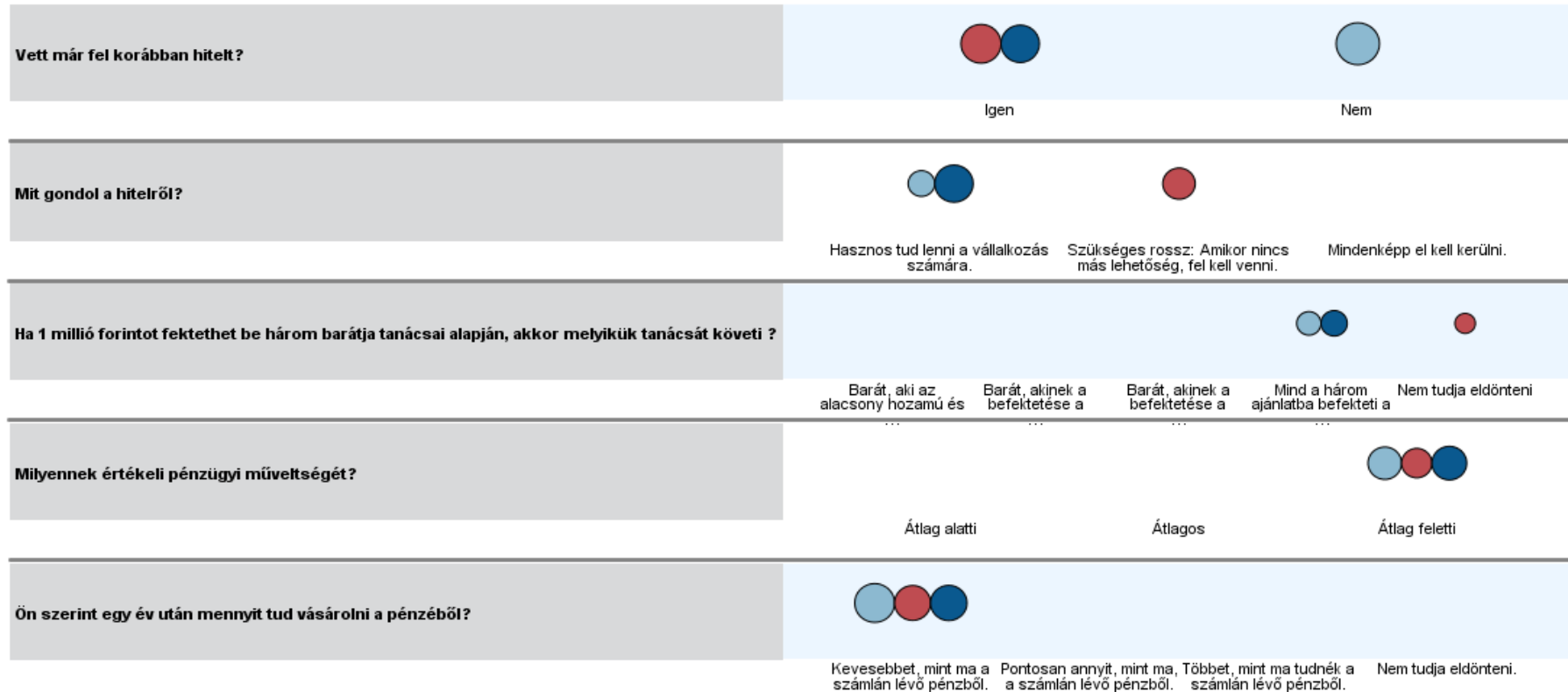
		Hasznos tud lenni a vállalkozás számára.		Szükséges rossz: Amikor nincs más lehetőség, fel kell venni.		Mindenképp el kell kerülni.	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	42	30,2%	28	31,1%	41	63,1%
	2	9	6,5%	62	68,9%	24	36,9%
	3	88	63,3%	0	0,0%	0	0,0%
	Combined	139	100,0%	90	100,0%	65	100,0%

Vett már fel korábban hitelt?

		Igen		Nem	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	0	0,0%	111	100,0%
	2	95	51,9%	0	0,0%
	3	88	48,1%	0	0,0%
	Combined	183	100,0%	111	100,0%

Cluster Comparison

1 2 3



Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján

20. melléklet: ANOVA vizsgálat a klaszterbe való tartozás és a vállalkozás korának kapcsolatának vizsgálatához

Descriptives

Vállalkozás kora

VARIÁKÖZÖS KÖR								
			Std.		95% Confidence Interval for			
	N	Mean	Deviation	Std. Error	Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
1	136	11,77	8,072	,693	10,40	13,14	0	64
2	86	15,74	7,421	,801	14,15	17,33	0	60
3	72	13,82	7,987	,943	11,94	15,70	1	51
Total	293	13,43	8,021	,468	12,51	14,36	0	64

Test of Homogeneity of Variances

Vállalkozás kora

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,850	2	290	,429

ANOVA

Vállalkozás kora

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	842,962	2	421,481	6,803	,001
Within Groups	17967,454	290	61,957		
Total	18810,415	292			

Robust Tests of Equality of Means

Vállalkozás kora

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	7,051	2	167,302	,001

a. Asymptotically F distributed.

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Vállalkozás kora

			Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Tukey HSD	1	2	-3,969*	1,085	,001	-6,52	-1,41
		3	-2,048	1,149	,177	-4,76	,66
	2	1	3,969*	1,085	,001	1,41	6,52
		3	1,920	1,259	,280	-1,05	4,89

Scheffe	3	1	2,048	1,149	,177	-,66	4,76
		2	-1,920	1,259	,280	-4,89	1,05
	1	2	-3,969*	1,085	,001	-6,64	-1,30
		3	-2,048	1,149	,206	-4,88	,78
	2	1	3,969*	1,085	,001	1,30	6,64
		3	1,920	1,259	,314	-1,18	5,02
Tamhane	3	1	2,048	1,149	,206	-,78	4,88
		2	-1,920	1,259	,314	-5,02	1,18
	1	2	-3,969*	1,059	,001	-6,52	-1,42
		3	-2,048	1,170	,227	-4,88	,78
	2	1	3,969*	1,059	,001	1,42	6,52
		3	1,920	1,237	,325	-1,07	4,91
	3	1	2,048	1,170	,227	-,78	4,88
		2	-1,920	1,237	,325	-4,91	1,07

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Forrás: saját szerkesztés, IBM SPSS Statistics 22 kimenet alapján