

Pénzügyi tudatosság a magyar kkv szektorban

SZENNAY Áron¹

DOI: [10.29180/978-615-6342-76-8_36](https://doi.org/10.29180/978-615-6342-76-8_36)

Absztrakt

Az Európai Unióhoz hasonlóan Magyarországon is a mikro-, kis- és közepes vállalkozások (mkkv) alkotják a gazdaság gerincét, ugyanakkor a szektor versenyképességét rontja mind az alacsony fokú digitalizáció, mind az alacsony innovációs teljesítmény. Szakirodalmi források alapján a versenyképesség, a stabil, fenntartható növekedés egyik előfeltétele a pénzügyi tudatosság. Ennek megfelelően a jelen cikk célja, hogy a Budapesti Gazdasági Egyetem mikro-, kis-és középvállalkozások 2017-es reprezentatív adatfelvétele alapján pillanatképet nyújtson azok pénzügyi tudatosságáról, figyelembe véve a vállalkozások családi vállalkozás státuszát is. Eredményeink alapján a vizsgált vállalkozói kör csupán elenyésző része (8,1%) nem alkalmaz semmiféle pénzügyi tervezést, ugyanakkor a többféle tervet is magában foglaló komplexebb tervezés a nagyobb cégeket jellemzi. A kkv-k tartózkodnak a külső finanszírozás igénybevételétől, amit egyrészt indikál, hogy a kérdőívben szereplő külső finanszírozási eszközök közül átlagosan 1,31-et alkalmaztak, miközben 20 százalékuk egyáltalán nem veszi igénybe őket, továbbá az egyéb válaszok között is gyakori a saját források igénybevétele. A Likert skálán mért pénzügyi célok fontosságát a cégek valamennyi esetben kiemelten fontosnak találták, amit jól mutat, hogy a medián valamennyi kérdés esetén 4-es vagy 5-ös értéket vett fel, a ferdeség pedig minden kérdésnél negatív előjelű.

Kulcsszavak: pénzügyi tervezés, pénzügyi tudatosság, finanszírozás, kkv, családi vállalkozás

Bevezetés

Az Európai Unióhoz hasonlóan Magyarországon is a mikro-, kis- és közepes vállalkozások (mkkv) alkotják a gazdaság gerincét – 2022-ben ezen vállalkozási kör foglalkoztatta az EU nem pénzügyi szektorban dolgozó munkaerőjének közel kétharmadát (64,4%) és állította elő a hozzáadott értékének több, mint felét (51,8%) (Di Bella és mtsai., 2023). Ugyanakkor ezen értékek azt is mutatják, hogy az mkkv-k hatékonysága elmarad a nagyobb vállalkozásokétól – ugyan a magyarországi mkkv-k jelentős része tudásintenzív (38,5%), illetve magas-, vagy közepes technológiájú (0,2, ill. 4,5%) szektorban működik, a Digitális gazdaság és társadalom fejlettségét mérő mutató (Digital Economy and Society Index, DESI) szerint „a magyar vállalkozások többsége nem használja ki a digitális technológiák kínálta lehetőségeket” (Európai Bizottság, 2022), a 2016-os Közösségi Innovációs Felmérés (Community Innovation Survey, CIS) adatai alapján pedig az innovatív nagyvállalatok és a kis méretű innovatív vállalatok egymáshoz viszonyított aránya tekintetében Magyarország EU-s összetetésben a sereghajtók közé tartozik (Makó és mtsai., 2020). Ennek megfelelően nemzetgazdasági szempontból kiemelten fontos cél ezen vállalkozási kör versenyképességének javítása, kapacitásaik, kompetenciáik fejlesztése. Más szóval a stabil, fenntartható gazdasági növekedés pénzügyileg tudatos, korszerű ismeretekkel rendelkező vállalkozásokat és lakosságot feltételez (Tóth és mtsai., 2019).

Jelen írás célja, hogy a Budapesti Gazdasági Egyetem mikro-, kis-és középvállalkozások 2017-es reprezentatív adatfelvétele alapján pillanatképet nyújtson azok pénzügyi tudatosságáról,

¹ Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Iroda, e-mail: szennay.aron@uni-bge.hu

értve ez alatt az általuk alkalmazott pénzügyi tervezési módszereket, finanszírozási eszközöket, valamint a pénzügyi céljaikat. Ugyan a felhasznált adatok korántsem aktuálisak, hisz az adatfelvétel csaknem 3 évvel a COVID-19 pandémia Európában, illetve Magyarországon való kitörése előtt történt, a korábban nem publikált adatok más adatfelvételekkel összevetve lehetőséget biztosíthatnak trendek, mintázatok vizsgálatára. A következő fejezetben a pénzügyi tudatossággal kapcsolatos hazai irodalmat foglaljuk össze, különös tekintettel az mkkv körre. A harmadik fejezetben a kutatásban felhasznált adatok forrását, valamint az alkalmazott módszereket foglaljuk össze, a negyedik fejezet az eredményeket tartalmazza. Az írás az eredmények összefoglalásával, azok limitációinak részletezésével, valamint a további lehetséges kutatási irányok bemutatásával zárul.

Szakirodalmi háttér

A Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2022-es magyarországi adatfelvétele alapján az Európai Unió (EU) GEM-ben résztvevő országaihoz képest Magyarországon az egyik legalacsonyabb vállalkozásindításhoz elegendő tudással, készséggel, tapasztalattal rendelkezők aránya az aktív korú népességben, ugyanakkor a vállalkozásoktatásban részt vettek körében ugyanez az érték már lényegesen magasabb az EU átlagnál (Csákné Filep és mtsai., 2023). A kkv-k esetében szintén empirikusan bizonyított, hogy a vállalkozások pénzügyi sérülékenysége alacsonyabb, ha a tulajdonosok, illetve a pénzügyi vezetők szisztematikus képzésben vettek részt, míg a végzettség esetén nem tárható fel szignifikáns kapcsolat (Győri, 2018). Bárczi és Zéman (2015), valamint Jáki (2017) szintén a pénzügyi képzés jelentőségét, a pénzügyi kultúra és pénzügyi ismeretek szintjének gazdasági stabilitásra gyakorolt hatását emeli ki. A kis- és középvállalkozások pénzügyi tudatosságának javítása ugyanakkor azért is fontos, hisz Magyarország esetén is empirikus bizonyítékok állnak rendelkezésre a pénzügyi tudatosság és a pénzügyi teljesítménye, (pénzügyi) fenntarthatósága, kockázattudatossága és döntéshozatali módszerei között (Tóth és mtsai., 2021).

A magyarországi 10 és 249 fő közötti kkv-k 2006-os és a 2017-es reprezentatív mintája alapján (1) a folyószámlahitel, (2) a lízing, (3) forgótőkehitel és (4) a beruházási hitelek a legismertebb, míg finanszírozási formák, azonban a tíz év alatt valamennyi hiteltípus használata élesen, 5-10 százalékponttal csökkent (Győri & Czakó, 2018). A szerzők klaszterelemzése alapján a kkv-k az alábbi három csoportba oszthatók:

1. a legnagyobb csoportot alkotó hagyományos, takarékosan működő vállalkozásokba, amelyek kevésbé korszerűek online bankolás tekintetében, valamint nem vesznek fel hiteleket;
2. az erőforráshiányos vállalkozásokra, amelyek az előző csoportnál is kevésbé alkalmaz innovatív banki szolgáltatásokat, keveset költenek biztosításokra, ellenben a felmerülő cash-flow problémák megoldására hiteleket vesznek fel;
3. valamint a legkisebb csoportot alkotó okosan finanszírozókra, akik számos hitellel rendelkeznek, biztosításokkal hárítják át a kockázataik egy részét, valamint nyitottak az új online banki megoldásokra.

Szintén empirikusan, 2019 és 2021-es magyarországi reprezentatív minta alapján bizonyított, hogy a pénzügyi tudatosabb vállalkozások tudatosabbak a kockázatmenedzsment fontosságát illetően is, a pénzügyi tervezés mértéke és minősége közvetlenül nem befolyásolja a kockázatmenedzsment tevékenységüket (Tóth és mtsai., 2022). A szerzők kiemelik, hogy a két

vizsgált év között valamennyi méretkategória tekintetében emelkedett a pénzügyi tervezéssel kapcsolatos tevékenységeket tömöríti indikátor, ami azt mutatja, hogy a válság hatására a vállalkozások tudatossága javult. Tóth és szerzőtársai (2021) 2019-ben felvett magyarországi reprezentatív kkv minta alapján arra a következtetésre jutott, hogy az árbevétel és pénzügyi ismeretek valamennyi alindexe között szisztematikus korreláció áll fenn, vagyis a magasabb árbevételű vállalkozásokat rendre magasabb tudatosság jellemzi.

A pénzügyi tudatosság egyik eleme a pénzügyi tervezése léte, annak mélysége, amely ugyanakkor visszahat a teljes vállalkozás működésére. Jó példa erre a finanszírozás tudatos menedzselése, hisz az lényegében a külső (pl. kamatok, elérhető instrumentumok, támogatások, gazdasági környezet stb.) és belső vállalkozási környezet (pl. stratégia, a finanszírozandó projekt, vállalatméret, vállalati életciklus stb.) jellemzői figyelembevételével az optimális finanszírozási szerkezet elérését jelenti (Jáki, 2018; Sinkovics, 2010).

Módszertan és az alkalmazott minta

Elemzésünk a Budapesti Gazdasági Egyetem 2017-es reprezentatív kkv felmérésének adatait felhasználva empirikusan vizsgálja a magyarországi mkkv-k pénzügyi tudatosságát. Az mkkv kör meghatározása során illeszkedtünk a mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározásáról szóló 2003. május 6-i 2003/361/EK bizottsági ajánláshoz, vagyis mkkv-nak tekintjük azokat a vállalkozásokat, amelyek kevesebb, mint 250 főt alkalmaznak, valamint éves árbevételük nem haladja meg az 50 millió eurót vagy mérlegfőösszegük a 43 millió eurót (Európai Bizottság, 2003).

Ugyan a kérdőíves kutatás célja elsősorban a magyarországi családi vállalkozások számának meghatározása, jellemzőiknek a feltárása volt, több egyéb kérdésblokkot is tartalmazott, amelyek alkalmasak lehetnek a kkv szegmens COVID-19 pandémia előtti helyzetének vizsgálatára. Az adatbázis alapját képező adatfelvételre 2017 nyarán került sor, a 385 elemet tartalmazó adatbázis pedig székhely (megye) és foglalkoztatotti létszám szempontjából reprezentatív a legalább 3 főt foglalkoztató és legalább 50 millió forintos éves árbevételt elérő kkv-kra (N=50.604). A lekérdezés telefonos módszerrel, piackutató vállalkozás igénybevételével valósult meg.

Egyes elemzések során a vállalkozásokat megkülönböztetjük családi státuszuk szerint. Ehhez Kása és szerzőtársai (2019) tágabb definícióját alkalmazzuk, amely szerint családi vállalkozásnak tekinthető a cég, ha (1) önmagukat családi vállalkozásnak tartják vagy ahol (2) a cég legalább 51%-a egy család tulajdonában és (3) a család részt vesz a vállalkozás irányításában, vagy (4) a családtagok alkalmazottként részt vesznek a vállalkozás működtetésében, vagy (5) a vezetést és a tulajdont is részben vagy teljes mértékben a családon belül kívánják átadni.

Az elemzés céljához, vagyis reprezentatív adatok publikálásához illeszkedve az elemzések elsősorban leíró statisztikákat alkalmaznak, amelyet csoportok összehasonlításakor – az adatok alacsony szintű mérési skálájához illeszkedve – nemparametrikus próbák egészítenek ki.

Eredmények

Az eredmények alapján kijelenthető, hogy a pénzügyi tervezés különböző elemeit a vállalkozások eltérő gyakorisággal alkalmazzák. Míg árbevétel-terv, illetve költségterv közel a vizsgált vállalkozások közel kétharmadánál van (rendre 65,5, ill. 63,9%), de a vállalkozások háromötöde (59,5%) eredménytervet is készít, addig beruházási költségvetést csak felük (51,2%), karbantartási és felújítási terveket, átfogó üzleti tervet, pénzforgalmi vagy likviditási tervet pedig csak kétötödük (rendre 42,3, 42,3, ill. 42,1%) készít. Cash-flow tervet, mérlegtervet, nettó forgóeszköz-szükségleti tervet a kkv-k megközelítőleg harmada (rendre 35,1%, 33,0%, 30,4%) készít, kutatási-fejlesztési tervet pedig csak 16,4 százalék (ld. 1. táblázat). Jellemző, hogy a legkisebb, 3-4 fős vállalkozások esetén a legalacsonyabb a pénzügyi tervezés szintje, ahogy az egyre nagyobb vállalkozások rendszerint egyre nagyobb hányada alkalmazza a különböző technikákat.

1. táblázat: A pénzügyi tervezés különböző elemeit alkalmazó vállalkozások aránya létszámkategóriák szerint (%)

	3-4 fő	5-9 fő	10-19 fő	20-49 fő	50-99 fő	100-200 fő*	összesen
Árbevétel-terv	57,1%	65,4%	63,6%	74,1%	76,2%	100,0%	65,5%
Költségterv	49,4%	68,5%	58,6%	75,9%	81,0%	66,7%	63,9%
Eredményterv	42,9%	58,3%	60,6%	72,4%	81,0%	100,0%	59,5%
Beruházási költségvetés	36,4%	52,8%	48,5%	62,1%	76,2%	66,7%	51,2%
Karbantartási, felújítási tervek	33,8%	42,5%	43,4%	44,8%	61,9%	33,3%	42,3%
Átfogó üzleti terv	24,7%	43,3%	40,4%	51,7%	81,0%	66,7%	42,3%
Pénzforgalmi vagy likviditási terv	24,7%	40,2%	45,5%	46,6%	85,7%	66,7%	42,1%
Cash flow terv	20,8%	26,0%	40,4%	48,3%	76,2%	66,7%	35,1%
Mérlegterv	20,8%	34,6%	26,3%	44,8%	61,9%	66,7%	33,0%
Nettó forgóeszköz-szükségleti terv	16,9%	30,7%	34,3%	31,0%	57,1%	33,3%	30,4%
Kutatás-fejlesztési terv	9,1%	13,4%	16,2%	20,7%	47,6%	33,3%	16,4%
Egyik sem	16,9%	9,4%	5,1%	1,7%	0,0%	0,0%	8,1%
Nem tudja / nem válaszolt	0,0%	0,0%	1,0%	1,7%	0,0%	0,0%	0,5%

* A kategória elemszáma rendkívül alacsony ($n=3$), így az eredmények megbízhatósága korlátozott.

Forrás: saját szerkesztés

Az eredmények akkor sem változnak lényegesen, ha a pénzügyi tervezés komplexitását a létszám helyett a vállalkozás családísága szerint vizsgáljuk. A családi és nem családi vállalkozások a különböző terveket hasonló arányban alkalmazzák, a különbség a két kategória között jellemzően néhány százalékpontban mérhető. Nagyobb eltérés cash flow terv (12,2%), az árbevétel-terv (5,3%), illetve a költségterv (4,7%) esetén tapasztalható, valamennyi esetben a nem családi vállalkozások magasabb fokú tudatosságát mutatva.

A különböző létszámkategóriájú vállalkozások pénzügyi tervezésének komplexitását összehasonlítható vállalkozásonként összeadtuk, hogy a pénzügyi tervezésnek hányféle elemét alkalmazzák (ld. 2. táblázat). Eredményeink alapján megállapítható, hogy a vállalkozás családi jellegétől függetlenül a nagyobb létszámkategóriába tartozó vállalkozások a vizsgálatban szereplő 11 elemből átlagosan többféle technikát alkalmaznak – míg a legkisebb, 3-4 fős cégek 3,36-ot, addig az 50 fő felettiak 7,75-öt.

2. táblázat: *A pénzügyi tervezés alkalmazott elemeinek átlagos száma létszám kategóriák szerint (darab)*

	3-4 fő	5-9 fő	10-19 fő	20-49 fő	50 fő felett
nem családi vállalkozás	3,36	5,21	4,63	4,89	7,65
családi vállalkozás	3,37	4,48	4,87	6,50	8,00
összesen	3,36	4,76	4,78	5,72	7,75

Forrás: *saját szerkesztés*

A családi és nem családi vállalkozások által a pénzügyi tervezés során alkalmazott technikák számát nemparametrikus teszttel hasonlítottuk össze. Eredményeink szerint a két csoport eloszlása nem tér el egymástól ($p=0,430$), a mediánjuk pedig azonosnak tekinthető ($p=0,775$), vagyis megállapíthatjuk, hogy az mkkv-k pénzügyi tervezésének komplexitása független a vállalkozás családi tulajdoni státuszától.

Szintén nemparametrikus teszttel vizsgáltuk, hogy a különböző létszámkategóriájú vállalkozások által alkalmazott pénzügyi tervezési elemek számának mediánja azonosnak tekinthető-e? Eredményeink szerint a 3-4 fős vállalkozások – a 10-19 fő közötti vállalkozások kivételével – valamennyi egyéb csoportnál kevesebb technikát alkalmaznak ($p<0,05$), míg az 5-9, illetve a 10-19 fős vállalkozások egyaránt szignifikánsan kevesebb féle pénzügyi tervezési eszközt alkalmaznak, mint az 50 fő felettiak ($p<0,05$). Ezek alapján megállapíthatjuk, hogy a kisebb vállalkozások pénzügyi tervezése rendre egyszerűbb, mint a nagyobbaké. Ugyanakkor fontos kiemelni, hogy a legkisebb cégek között is a túlnyomó többségnek van valamilyen pénzügyi terve.

A kkv-k finanszírozási szükségletüket (ld. 3. táblázat) elsősorban folyószámlahittel (26,2%), tulajdonosi kölcsönrel (21,6%), forgóeszközhitellel (18,4%) vagy épp lízinggel elégítik ki (18,2%), ami jelentős részben egybevág Györi és Czakó (2018) eredményeivel. Fontos kiemelni, hogy a cégek ötöde (20,0%) egyáltalán nem használt külső finanszírozási forrásokat működése során, amelyet erősít, hogy az egyéb válaszra adott kifejtések között is jelentős számban merült fel, hogy a válaszadó kizárólag belső forrásokat („árbevétel”, „forgalom”, „saját tőke” stb.) használ. Mindazonáltal felmerült a Széchenyi kártya, illetve a szállítói hitelek, mint finanszírozási forrás tudatos alkalmazása is. A tartózkodó magatartást mutatja, hogy létszámkategóriától függetlenül egy vállalkozás átlagosan 1,31 finanszírozási forrást jelölt meg.

3. táblázat: *Különböző finanszírozási eszközöket alkalmazó vállalkozások aránya létszámkategóriák szerint (%)*

	3-4 fő	5-9 fő	10-19 fő	20-49 fő	50-99 fő	100-199 fő	összesen
Folyószámlahitel	24,7%	26,0%	27,3%	29,3%	19,0%	33,3%	26,2%
Egyéb	19,5%	22,0%	22,2%	22,4%	19,0%	33,3%	21,6%

	3-4 fő	5-9 fő	10-19 fő	20-49 fő	50-99 fő	100-199 fő	összesen
Tulajdonosi kölcsön	22,1%	24,4%	23,2%	10,3%	14,3%	0,0%	20,8%
Egyik sem	26,0%	22,0%	16,2%	17,2%	14,3%	0,0%	20,0%
Forgóeszközhitel	15,6%	17,3%	16,2%	27,6%	14,3%	66,7%	18,4%
Lízing	14,3%	18,1%	20,2%	20,7%	14,3%	33,3%	18,2%
Hosszú lejáratú bankhitel	9,1%	10,2%	16,2%	22,4%	28,6%	33,3%	14,5%
Tulajdonos családjától kapott kölcsön	10,4%	4,7%	5,1%	1,7%	9,5%	0,0%	5,7%
Faktoring	3,9%	1,6%	1,0%	12,1%	0,0%	33,3%	3,6%
Tulajdonos barátaitól kapott kölcsön	0,0%	3,1%	0,0%	1,7%	4,8%	0,0%	1,6%
NT/NV	0,0%	0,0%	2,0%	1,7%	0,0%	0,0%	0,8%

* A kategória elemszáma rendkívül alacsony ($n=3$), így az eredmények megbízhatósága korlátozott.

Forrás: saját szerkesztés

A pénzügyi tervezéshez hasonlóan a finanszírozásban sincs lényegi eltérés a családi és a nem családi vállalkozások között. Néhány százalékpontnál nagyobb eltérést négy esetben, (1) a lízing (6,9%), (2) a hosszú lejáratú bankhitel (5,1%), (3) a forgóeszközhitel (5,1%), illetve (4) a tulajdonos családjától kapott hitel (4,2%) esetén tapasztalható, ahol is valamennyi esetben a családi vállalkozások rendelkeztek nagyobb arányban hitellel.

A kérdőív 13 kérdése vizsgálta különböző pénzügyi célok fontosságát (ld. 4. táblázat). Valamennyi kérdést 5 fokozatú Likert skálán mértük, ahol az ötös érték az adott jellemző kiemelt fontosságát jelentette. Eredményeink azt mutatják, hogy a kkv-k számára különböző mértékben ugyan, de valamennyi pénzügyi cél fontosnak tekinthető. A szélsőértékeket figyelmen kívül hagyó metszett átlag alapján ezen belül a legfontosabbnak a (1) rövid távú fizetőképesség fenntartása (4,76), (2) pozitív működési pénzügyvédelem (4,64), és (3) a jövedelmezőség javítása tekinthetők. Ezzel szemben a legkevésé fontosnak (1) a kedvező árfolyamok elérése (3,67), (2) az eladósodottság csökkentése (3,70), valamint (3) a piaci részesedés növelése (3,71) bizonyultak. A magas értékelések, tehát a fontosság hangsúlyosságát mutatja, hogy a medián valamennyi esetben 4-es vagy 5-ös értéket vett fel, a ferdeség minden kérdésnél negatív előjelű, továbbá a Kolmogorov-Smirnov és a Shapiro-Wilk tesztek alapján a válaszok eloszlása egyik kérdés esetében sem követ normális eloszlást ($p<0,001$), függetlenül attól, hogy a teljes mintán, vagy a családi és a nem családi vállalkozások almintáján vizsgáljuk.

4. táblázat: Különböző pénzügyi célok fontossága a mikro-, kis- és középvállalkozások körében

	átlag	95%-os konfidenciaintervallum		5%-os metszett átlag	medián	szórás	ferdeség
		alsó korlát	felső korlát				
Árbevétel növelése	4,22	4,12	4,32	4,32	5,0	0,99	-1,19
Piaci részesedés növelése	3,64	3,51	3,77	3,71	4,0	1,29	-0,58
Jövedelmezőség javítása	4,47	4,39	4,55	4,56	5,0	0,79	-1,66

	átlag	95%-os konfidenciaintervallum		5%-os metszett átlag	medián	szórás	ferdeség
		alsó korlát	felső korlát				
Optimális tőke költség elérése	3,98	3,86	4,10	4,09	4,0	1,15	-1,07
Rövid távú fizetőképesség fenntartása	4,62	4,53	4,71	4,76	5,0	0,88	-2,68
Pénzügyi kockázatok kivédése	4,41	4,31	4,51	4,54	5,0	0,97	-1,80
Pozitív működési pénzüjvedelem	4,55	4,47	4,63	4,64	5,0	0,78	-2,08
Hitelképesség a szállítók irányában	4,36	4,24	4,47	4,51	5,0	1,14	-1,80
Stabil és rugalmas banki kapcsolat	4,25	4,14	4,36	4,38	5,0	1,06	-1,44
Eladósodottság csökkentése	3,63	3,46	3,81	3,70	4,0	1,59	-0,69
Tartozások és kamatok pontos fizetése	4,30	4,17	4,44	4,45	5,0	1,30	-1,75
Vevő-futamidó csökkentése	3,74	3,60	3,87	3,82	4,0	1,25	-0,76
Kedvező árfolyamok elérése	3,60	3,44	3,76	3,67	4,0	1,48	-0,67

Forrás: saját szerkesztés

Diszkusszió és összefoglalás

A tanulmány célja, hogy a mikro-, kis-és középvállalkozások Budapesti Gazdasági Egyetem 2017-es reprezentatív adatfelvétele alapján pillanatképet nyújtson a vállalkozási kör által alkalmazott pénzügyi tervezésről, az általuk alkalmazott finanszírozási eszközökről, valamint a pénzügyi céljaikról. Elemzéseinket a teljes mintán, illetve Kása és szerzőtársai (2019) definícióját alkalmazva a családi és nem családi vállalkozások almintáján is elvégeztük.

Eredményeink szerint az mkkv-k eltérő gyakorisággal alkalmazzák a pénzügyi tervezés különböző elemeit. A vállalkozások mérsékelt tudatosságát jellemzi, hogy míg a vállalkozások több, mint fele válaszolta, hogy működésük során készít (1) árbevétel-tervet (65,5%), (2) költségtervet (63,9%), (3) eredménytervet (59,5%), illetve (4) beruházási költségvetést (51,2%), addig egyéb tertípusok (pl. mérlegterv, cash flow terv, pénzforgalmi vagy likviditási terv stb.) készítése legfeljebb két-ötödüket jellemzi. Mindazonáltal csupán az mkkv-k 8,1 százaléka válaszolta, hogy semmilyen tervet nem készít. A vállalkozások által készített tertípusok száma alapján megállapítható, hogy a kisebb cégek pénzügyi tervezésre rendszerint egyszerűbb. A családi és nem családi vállalkozások pénzügyi tervezése ugyanakkor nem tér el jelentősen. A vállalkozások 20,0 százaléka a felsorolt (külső) finanszírozási források egyikét sem használja, de kiugró, hogy a magas, 21,6 százalékos arányt képviselő egyéb válaszok között is gyakran merült fel, hogy a cég kizárólag belső forrásokra támaszkodik. Ugyanakkor a külső forrásokat is igénybe vevő vállalkozások Győri és Czakó (2018) eredményeihez hasonló eszközöket említene, vagyis körükben elsősorban a folyószámlahitel (26,2%), a tulajdonosi kölcsön (21,6%), a forgóeszközhitel (18,4%) vagy épp a lízing (18,2%) alkalmazása jellemző. A vállalkozások családiságát tekintve az eltérés e tekintetben is csekély, ugyanakkor négy külső forrás, (1) a lízing, (2) a hosszú lejáratú bankhitel, (3) a forgóeszközhitel, illetve (4) a tulajdonos

családjától kapott hitel a családi vállalkozásoknál a nem családiakhoz képest néhány százalékpontonál nagyobb arányban jelenik meg. Az mkkv-k valamennyi, a kérdőívben szereplő pénzügyi célt fontosnak tartották, ezen belül is különösen fontosnak tekinthető a (1) rövid távú fizetőképesség fenntartása (4,76), (2) pozitív működési pénzjövdelem (4,64), és (3) a jövedelmezőség javítása. Jellemző, hogy az ötfokozatú Likert skálán mért változó esetében a medián valamennyi kérdés esetén 4-es vagy 5-ös értéket vett fel, a ferdeség pedig minden kérdésnél negatív előjelű, függetlenül attól, hogy a teljes mintán vagy a családi-, illetve a nem családi vállalkozások almintáján vizsgáljuk.

Az eredményekkel kapcsolatosan két limitáció emelhető ki. Egyrészt az írás alapját képező lekérdezés 2017-ben valósult meg. Másrészt terjedelmi okokból elsősorban leíró statisztikákat alkalmaztunk.

További kutatási irányként elsősorban egy újabb adatfelvétel rendelkezésre állása esetén az időbeli trendek vizsgálata, továbbá a más, kontrollváltozók figyelembevételével végzett mélyebb elemzések végrehajtása jelölhető meg.

Finanszírozás

A TKP2021-NKTA-44 számú projekt az Innovációs és Technológiai Minisztérium Nemzeti Kutatási Fejlesztési és Innovációs Alapból nyújtott támogatásával, a Tématerületi Kiválósági Program 2021 (TKP2021-NKTA) pályázati program finanszírozásában valósult meg.

Irodalomjegyzék

<https://polgariszemle.hu/archivum/93-2015-junius-11-evfolyam-1-3-szam/gazdasagpolitika/651-a-penzuegyi-kultura-es-annak-anomaliai>

Csákné Filep J., Radácsi L., Szennay Á., & Timár G. (2023). Tenni akarás és megélhetés – vállalkozói motivációk és lehetőségészlelés Magyarországon. Budapesti Gazdasági Egyetem. https://doi.org/10.29180/2939-8320_978-615-6342-55-3

Di Bella, L., Katsinis, A., & Lagüera-González, J. (2023). SME Performance Review 2022/2023. https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-strategy/sme-performance-review_en#paragraph_885 Hozzáférés dátuma: 2023.07.17

Európai Bizottság. (2022). A digitális gazdaság és társadalom fejlettségét mérő mutató (DESI), 2022—Magyarország. <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/88750> Hozzáférés dátuma: 2023.07.17

Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance) (notified under document number C(2003) 1422), Pub. L. No. 2003/361/EC (2003). <http://data.europa.eu/eli/reco/2003/361/oj/eng>

Györi, Á. (2018). Kis- és középvállalkozások pénzügyi sérülékenysége. *Közgazdasági Szemle*, 65(3), pp. 240–258. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2018.3.240>

Győri, Á., & Czakó, A. (2018). Some Features of Hungarian Financial Literacy in the Light of the Economic Behaviour of Small and Medium-sized Enterprises. *Public Finance Quarterly*, 63, pp. 235–253.

Jáki, E. (2017). Üzleti terv és a pénzügyi terv kapcsolata. In E. Jáki (Szerk.), *Üzleti terv pénzügyi vonatkozásai* (o. 6–12). Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszék Alapítványa. <https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/3125/>

Jáki, E. (2018). Finanszírozási elképzelések pénzügyi modellezése: Miskolc Nyomda hosszú távú pénzügyi tervezés. In E. Jáki (Szerk.), *Pénzügyi kimutatások, gyakorlati pénzügyi modellezés*. pp. 55–73. Budapesti Corvinus Egyetem. <https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/3860/>

Kása, R., Radácsi, L., & Csákné Filep, J. (2019). Családi vállalkozások definíciós operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kkv-szektoron belül. *Statisztikai Szemle*, 97(2), 146–174. <https://doi.org/10.20311/stat2019.2.hu0146>

Makó C., Illéssy M., & Heidrich B. (2020). Az innovációs és tanulási képesség egyenlőtlenségei: A magyar kkv-k nemzetközi összehasonlításban. *Külgazdaság*, 64(11–12), 3–32. <https://doi.org/10.47630/KULG.2020.64.11-12.3>

Sinkovics, A. (2010). *Vállalati pénzügyi tervezés*. Wolters Kluwer Hungary Kft.

Tóth, R., Gyurcsik, P., & Túróczi, I. (2019). A vállalati pénzügyi kultúra és innováció szerepe Magyarország versenyképességének javításában. *Polgári Szemle*, 15(4–6), pp. 392–404. <https://doi.org/10.24307/psz.2019.1226>

Tóth, R., Kása, R., & Lentner, C. (2022). The Impact of Financial Culture on the Operation of Hungarian SMEs before and during COVID-19. *Risks*, 10(7), 135. <https://doi.org/10.3390/risks10070135>

Tóth, R., Zéman, Z., Túróczi, I., Kása, R., Popp, J., & Oláh, J. (2021). The System of Relationships Between Sustainable Corporate Governance and Corporate Financial Literacy. *Polish Journal of Management Studies*, 23(1), pp. 418–435. <https://doi.org/10.17512/pjms.2021.23.1.26>