

OTDK-dolgozat

Iliás Anikó

2013

A HITELVÁLSÁG HATÁSA A PÉNZÜGYI ATTITÚDRE
THE IMPACT OF THE CREDIT CRISIS ON MONEY ATTITUDE

Iliás Anikó

Kézirat lezárása: 2011. október 26.

TARTALOMJEGYZÉK

1.	Bevezetés	1
2.	Irodalmi áttekintés	3
2.1	A gazdasági válság – ciklus elméletek	3
2.2	Tanít a múlt (?) – Korábbi gazdasági válságok	8
2.2.1	Ami sohasem változik...	10
2.3	Rövid áttekintés a hazai válságról	13
2.4	Útfüggőség elmélete	18
2.4.1	Útfüggőség kialakulása	18
2.4.2	Útelhagyás	21
2.5	Pénzügyi attitűd és a kontroll helye	23
2.5.1	Pénzügyi attitűd	23
2.5.2	Kontroll helye	24
2.5.3	Korábbi pénzügyi attitűd és külső-belső kontroll kutatások eredményei	25
3.	Anyag és módszer	33
3.1	Mérési eszközök	33
3.1.1	Pénzügyi Attitűd Skála (Money Attitude Scale)	33
3.1.2	A James-féle Külső-Belső Kontroll Skála	34
3.2	Módszer	34
3.3	Fő kérdéskör, hipotézisek	35
3.4	Minta és mintavétel	36
4.	A kutatás eredményei	40
4.1	Szubjektív jólét érzés	40
4.2	Pénzügyi Attitűd	45
4.3	Külső-belső Kontroll	54
5.	Következtetések, javaslatok	60
5.1	Az egyéni útfüggőség a kutatási eredmények tükrében	62
6.	Összefoglalás	65
7.	Irodalomjegyzék	67
8.	Függelékek	71

TÁBLÁZAT- ÉS ÁBRAJEGYZÉK

1. táblázat: Ciklikus modellek összefoglaló táblázata	5
2. táblázat: Az útfüggőség típusai és a feloldási koncepciók	21
3. táblázat: A hitelek és megtakarítások aránya a minta egészét tekintve	44
4. táblázat: A válaszadók neme és pénzügyi attitűdje közti összefüggés	47
5. táblázat: A kor és pénzügyi attitűd kapcsolata	47
6. táblázat: A pénzügyi attitűd és a végzettség szintje közti kapcsolat	48
7. táblázat: A háztartás egy havi nettó jövedelem és a pénzügyi attitűd közötti kapcsolat	49
8. táblázat: A pénzügyi attitűd és a külső-belső kontroll kapcsolata	55
1. ábra: A konjunkturális ciklus	3
2. ábra: A kőolajár hordónkénti alakulása 1946-2011 között	10
3. ábra: Az egy főre jutó bruttó hazai termék (GDP) értéke (2005–2010)	14
4. ábra: A háztartási szektor bruttó jövedelme és a jövedelmek felhasználása (2005–2009)	15
5. ábra: A GDP változása a válság kezdetéhez képest a válság kezdete óta eltelt negyedévekben	17
6. ábra: Az útfüggőség kialakulása	19
7. ábra: Az út elhagyása	22
8. ábra: A minta nemek szerinti megoszlása (%)	36
9. ábra: Kor szerinti megoszlás (%)	36
10. ábra A válaszadók végzettség szerinti megoszlása (%)	37
11. ábra: A válaszadók megoszlása lakhelyük szerint (%)	37
12. ábra: A válaszadók lakhely szerinti megoszlása a település nagysága szerint (%)	37
13. ábra A válaszadók családi állapota (%)	38
14. ábra: A háztartás nagysága (%)	38
15. ábra A 14 éven aluli gyerekek aránya a válaszadók háztartásában	39
16. ábra A jelenlegi és a válság előtti anyagi helyzet értékelése (%)	40
17. ábra: A válaszadók saját anyagi helyzetének viszonyítása a „nagy átlaghoz” képest (%)	41
18. ábra: Az egy havi nettó átlag fizetés a válaszadók szerint	41
19. ábra: Az alkalmazásban állók havi nettó átlagkeresete a nemzetgazdaságban (2009- 2010)	42

20. ábra: A megtakarítások aránya (%)	42
21. ábra: A megkérdezettek hiteltartozásai (%)	43
22. ábra: A leghosszabb törlesztési idejű hitelek a tartozással rendelkezők arányában (%)	43
23. ábra: A válaszadó anyagi helyzetét befolyásoló tényezők	45
24. ábra: A pénzügyi attitűd faktoraira jellemző átlagok	46
25. ábra: Pénzügyi attitűd és a megtakarítások kapcsolata	51
26. ábra: A megtakarítás nagysága és a pénzügyi attitűd közti kapcsolat	51
27. ábra: Pénzügyi attitűd és a hiteltartozás kapcsolata	52
28. ábra: A törlesztőrészlet egy havi nagysága és a pénzügyi attitűd közti kapcsolat	53
29. ábra: A hitel lefutási ideje és a pénzügyi attitűd	53
30. ábra: Az egyes kategóriák mintán belüli aránya	54
31. ábra: Az egyes kategóriák átlagértékei	54
32. ábra: Erős külső kontrollal rendelkezők pénzügyi attitűd jellemzői	56
33. ábra: Közepes belső kontrollal rendelkezők pénzügyi attitűd jellemzői	56
34. ábra: Közepes külső kontrollal rendelkezők pénzügyi attitűd jellemzői	56
35. ábra: Erős belső kontrollal rendelkezők pénzügyi attitűd jellemzői	56
36. ábra: A nemek aránya a kontroll helye szerint (%)	56
37. ábra: A külső-belső kontroll kategóriák korcsoportonkénti megoszlása (%)	57
38. ábra: A külső-belső kontroll és a végzettség színtje (%)	57
39. ábra: A kontroll helye a jövedelem tükrében (%)	58
40. ábra: A megtakarítással rendelkezők aránya az egyes külső-belső kontroll kategóriákon belül (%)	58
41. ábra: A hitellel rendelkezők aránya az egyes külső-belső kontroll kategóriákon belül	59

1. BEVEZETÉS

Gordon Childe a neolitikus forradalomról így ír: „A vadság állapotának zsákutcájából való kimenekülés olyan gazdasági és tudományos forradalom volt, amely résztvevőit a *természet kizsákmányolóiból a természet tevőleges résztvevőivé* tette. E forradalom oka a *klímváltozás* volt, amely a pleisztocén korszakot zárta, az északi jégmezők olvadása nemcsak Európa sztyeppéit és tundráit alakította át mérsékelt égövű erdőkkel, de megindította azt az átalakulást is, amely a Földközi tengertől délre és Belső-Ázsiában elterülő sztyeppéket oázisokkal tűzdelt sivataggá változtatta. *A forradalmárok nem az őskor legfejlettebb csoportjai közé tartoztak*, hanem a szegényebbek közé, amelyek kevésbé specializált és kevésbé csillogó kultúrákat hoztak létre messzebb, délen. Ezenél, míg a férfiak vadásztak, a nők – feltehetően egyéb táplálék mellett – gyűjtögették a vadfüvek magjait is, a mi búzáink és árpaik őseit. A döntő lépés az volt, amikor határozott szándékkal kezdték elvetni ezeket a magvakat, megfelelő talajon s a bevetett földet megművelték gyomtalanítással és más eljárásokkal. Az a társadalom, amely így járt el, ettől kezdve már aktív élelemtermelő volt, s ezáltal saját élelem utánpótlását növelte.” (Childe 1942, in Domanovszky 1981, p. 15-16.) Azaz egy általános válság állapotából az egyének és csoportok egy új típusú megoldás megtalálásával törtek utat maguknak. A környezeti változás által kikényszerített adaptív válaszok jelentették a sikert. A járt utat járatlanra kellett cserélni.

Ma Childe megítélése ellentmondásos, de mindenképpen figyelemreméltó, ha az emberiség előtt álló mai fő problémacsoportokat vizsgáljuk. Intuitíven megközelítve sajátos analógiát láthatunk az emberiség őskori és legújabb kori problémáinak természeti és társadalmi környezetében. Ha mai fogalmainkkal akarnánk leírni ezen embercsoportok élethelyzetét, akkor a probléma tétképen el tudnánk helyezni egy energia, egy környezeti és egy népesség növekedéssel összefüggő halmazt. Kísérteties a hasonlóság napjaink globális fenyegetéseivel. A világban válság van, s lehetséges, hogy ennek a válságnak csak egyik összetevője az, amit ma pénzügyi, vagy gazdasági jelzővel illetünk. Az alkalmazkodási kényszer ma is adaptív válaszokat kér, vagy kérne.

A politika, a gazdasági szereplők, és a társadalomkutatók egyre szélesebb köre hangoztatja valamiféle paradigmaváltás igényét és kényszerét. Azaz *meg kell változnia a gondolkodásunknak*. E téren ma még inkább csak az útkeresés különböző sikeres és kevésbé sikeres akcióiról láthatunk-hallhatunk híreket, vagy olvashatunk közleményeket, de ezek egy része mind nagyobb jelentőséget tulajdonít az emberi tényezőknek.

Akelrof és Shiller *Animal Spirits* (2011) c. munkájának alcíme (*...a lelki tényezők szerepe a gazdaságban és a globális kapitalizmusban*) is jelzi a gazdasági gondolkodást meghatározó tényezők alapvető átértékelődését. Felfogásuk lényege az a kérdés, hogy a bizalom, a méltányosság, a korrupció és rosszhiszeműség, a monetáris illúzió, a történetek milyen viszonyban állnak a gazdasági döntésekkel.

- Elméletük alapköve a bizalom és a visszacsatolási mechanizmusok a bizalom és a gazdaság között, amelyek felerősítik a zavarokat;
- A bérek és az árak megállapítása nagyban függ azon aggodalmaktól, amelyek a méltányos bánásmóddal kapcsolatosak;
- Elfogadják, hogy létezik csábítás a korrupcióra és a rosszhiszeműségre, és hogy ezeknek van szerepük a gazdaságban;
- A monetáris illúzió egy másik alapköve elméletüknek. A lakosságot összezavarja az infláció, vagy a defláció, és nem képes végiggondolni ezek hatásait;
- Végül, ahogy a valóságot, saját magunkat, saját cselekedeteinket érzékeljük, ez összekapcsolódik életünk és mások életének történetével. E történetek összessége nemzeti, vagy nemzetközi történetté válik, amely fontos szerepet játszik a gazdaságban.

Ha visszatekintünk Childe gondolatára, vélhetően nem egyszerre egyidőben következett be a paradigmaváltás. Valószínűleg voltak élenjáró „innovátorok” és lassú követők. Sem egyik, sem másik egyszerűen jó vagy rossz, hiszen sokféle dimenzióban értelmezhető a jó választás. Napjaink alapvető választásai is számtalan tényező mentén értelmezhetők innovatívnak, vagy útkeresőnek. Az értelmezés egyik széles körben elfogadott kerete az útfüggőség jelensége, amikor a meglevő ismert és elfogadott gondolkodási rendszer szinte ellehetetleníti a kitörést az adott keretek közül.

Dolgozatomban a szakirodalmi források alapján elemzem a gazdasági válság néhány történeti aspektusát. Áttekintem a válságkutatás főbb csomópontjait. A bemutatás korántsem a válság témakör kifejtésére törekszik, pusztán az értelmezéshez szükséges mértékig elemzem a jelenséget. Majd bemutatom az útfüggőség fogalmát és modelljét. Ennek keretében vizsgálom a külső kontroll – belső kontroll attitűdinális összetevőit, illetve saját vizsgálatom alapján értelmezem a válság hatását a hétköznapi ember pénzzel kapcsolatos attitűdjére.

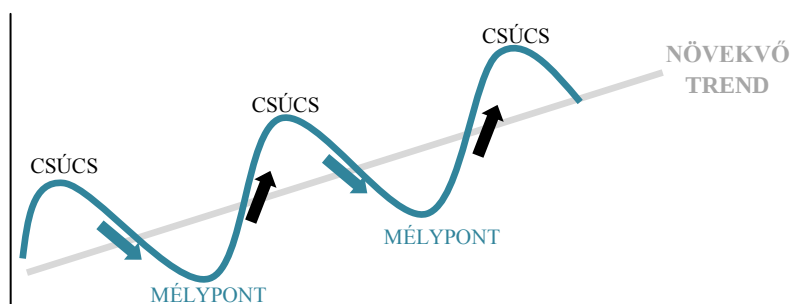
2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

A szakirodalmi kutatást alapvetően több egyetemi könyvtárban végeztem. Áttekintettem többek között a HVG, Közgazdasági Szemle, Pénzügyi Szemle és külföldi szakmai folyóiratok cikkeit, illetve néhány esetben internetes forrásokra támaszkodtam.

2.1 A GAZDASÁGI VÁLSÁG – CIKLUS ELMÉLETEK

Napjainkban sok szó esik a gazdasági válságról, viszont miként is lehet meghatározni? Időben visszatekintve azt láthatjuk, hogy sosem volt egyenletes gazdasági növekedés, mindig volt egy-egy visszaesés/ recesszió, amely miután elérte mélypontját, újra pozitív irányba fordult.

A gazdasági teljesítmény néhány évig tartó felfelé, majd lefelé ívelő szakaszai alkotnak egy ciklust, pontosabban egy konjunktúraciklust (1. ábra). Az egyes ciklusok jelentős mértékben eltérhetnek egymástól időtartamukat és intenzitásukat tekintve. (McConnell – Brue, 1990)



1. ábra: A konjunkturális ciklus

Forrás: McConnell et Brue (1990): Macroeconomics. USA: McGraw-Hill, Inc. p. 156.

A gazdasági válságot tehát tartós visszaesésként, recesszióként fogalmazhatjuk meg, aminek vannak nyilvánvaló előjelei (Samuelson – Nordhaust, 2003 p. 423.):

- A fogyasztói vásárlások gyakran hirtelen visszaesnek, a tartós cikkek készletei váratlanul megnőnek, ami miatt a vállalatok visszafogják termelésüket. Ez a reál GDP visszaesését okozza, amit a nagyobb üzleti beruházások csökkenése követ.
- A munka iránti kereslet csökken, ami végső soron a munkanélküliség növekedéséhez vezet.

- A kibocsátás csökkenésével lassul az infláció. A nyersanyag kereslete és emiatt az ára is csökken, míg a bér és szolgáltatások ára a korábbiakhoz képest lassabb emelkedést mutat.
- Az üzleti nyereség meredeken esik. Rendszerint már ezt megelőzően is zuhannak a részvényárfolyamok. A hitelkereslet csökkenése általában a kamatláb csökkenését is okozza.

A válságok előtt jellemzően komolyabb (gyakran hitelből történő) növekedés tapasztalható: a részvényárak, ingatlanárak emelkednek, jók a kilátások, megnő a kockázatt vállalási kedv. Viszont a hitelek elkezdenek csökkenni, a gazdaság emiatt lelassul, és innentől már egyre inkább mutatkoznak a fent felsorolt recesszióra utaló előjelek: hirtelen mindenki pénzhez akar jutni, a bankok veszteségeket szenvednek el, nem akarnak hitelezni, ami még jobban lassít a gazdaságon, és a részvények, ingatlanok ára zuhan. Az így kieső összegeket hogy pótolják, részvényeket adnak el, ami miatt végső soron a cégek nem jutnak friss tőkéhez. A vállalatok, hogy csökkentsék kiadásait, embereket bocsátanak el, akiknek (még jobban) csökken a fogyasztásuk, és innentől a folyamat csak önerősítővé válik.

A gazdasági válság időpontjától függetlenül a helyzet javítására alapjaiban hasonló lépések várhatóak: a spekuláció megregulázása, a pénzügyi rendszer komolyabb megszállás, jelentősebb állami beavatkozás több szektorban is, a szabadelvű gazdaságpolitika visszazsorolása, a társadalmi szélsőségek, szélsőséges politikai erők megerősödése. (Zsiday, 2008)

A gazdasági válság magyarázataként, illetve az előrejelezhetőség szándékával alakultak ki a ciklikus modellek – először a 19. század közepén. Ekkor még a középtávú, majd a 20. század elején a hosszú távú konjunktúraciklusokat, és ezt követően a legrövidebb és leghosszabb gazdasági periódusokat mutatták ki (Szegő, 2008). Több hosszú távú ciklikus előrejelzés létezik, ezek közül néhányat Hoós (2003) nyomán az 1. táblázat mutat be.

1. Kitchin- (készlet) ciklus.
2. Juglar- (befektetési) ciklus.
3. Kuznets- (építési) ciklus.
4. Kondratyev-ciklus.

1. táblázat: Ciklikus modellek összefoglaló táblázata

	HOSSZ	ALAPJA	MAGYARÁZAT	VIZSGÁLAT
Kitchin- (készlet) cik- lus	3-5 év	Készletbefektetés hullámozása	Kereslet miatt csökken a készlet, stagnálásnál pedig megnőnek a készletek. A nemzeti sajátosságokból eredő vonások jobban érvényesülnek, mint más, hosszabb ciklusokban.	USA, 1854-1961: 26 ciklus, átlagos idő 49 hónap, 17-101 hónap közötti szóródással.
Juglar- (befektetési) ciklus	7-11 év	Állandó tőkebefektetések (gép, eszköz, berendezés) hullámozása	Lassabban tudják követni a kereslet-kínálat változásait ezek a fajta befektetések, mint a Kitchin-ciklusnál vizsgált eszközök, ezért hosszabb is.	USA, 1947-1979: 4 ciklus
Kuznets- (építési) cik- lus	15-20 év	Gazdasági és demográfiai adatokon alapul.	Teljes kapacitáskihasználás mellett a növekvő befektetések hatására nőnek a bérek, több lesz a bevándorló, csökken a munkanélküliek száma, és nő az új családalapítások száma. Ennek hatására nő a lakásépítések száma, míg a beruházások növekedésével a gazdasági épületek építése is nő.	USA, 1861-1975: 6 ciklus, 16 év átlagos hosszal (11 év növekedés, 5 év csökkenés)
Kondratyev-ciklus	40-60 év	Gazdasági növekedés alaptényezőire elvégzett számítások (tisztán ár jellegű: ár, bér, kamat; tisztán naturális adatok: szén-, ólomtermelés stb.; vegyes jellegű: pl. külkereskedelmi forgalom).	A leszálló ágakban történnek a nagy felfedezések, s ezek teremtenek lehetőséget, mint bázisinnovációk a felszálló ágban általánosan alkalmazásra kerülő technológiai változásokra.	Anglia, Franciaország, Németország, USA

Forrás: Hoós (2003) nyomán, saját szerkesztésű táblázat

A felsorolt ciklusok közül legjelentősebb Nyikolaj Kondratyev után elnevezett modell. A 20. század elején alkotta meg elméletét a fejlett országok árakra, bérekre, külkereskedelem alakulására (stb.) vonatkozó korábbi adatsorait elemezve. Meghatározott egy fellendülésből, és egy hanyatlásból álló szakaszt egy ciklusra vonatkozóan. A felszálló ágak sajátossága, hogy előtte jelentős változások figyelhetők meg a gazdasági feltételekben: a termelés és csere technikájának változása, új technikai felfedezések alkalmazása, új pénzforgalmi technikák. Ebben a szakaszban jellemző, hogy van valamilyen társadalmi megrázkódtatás, feszültség, vagy éppen háború. A leszálló ágban kinyílik az agrárrolló, és a mezőgazdaság hosszú depressziója figyelhető meg. (Fodor – Poór, 2009; Kondratyev, 1980)

Elméletét Joseph Schumpeter gondolta tovább, aki szerint a ciklusok technikai forradalmak következményei, mivel ezek a piac telítettségéig beruházásokra sarkallják a vál-

lalatokat. Ezt követően pedig bekövetkezik a visszaesés. (Schweitzer, 2008)

Az egyes ciklusok közti összefüggésre mutat rá az alábbi példa: „az 1929-1932-es gazdasági válság súlyosságát nagyrészt azzal is lehet magyarázni, hogy egybeesett a Kitchin-, a Juglar-, a Kuznets-, és a Kondratyev-ciklus lefelé menő ága. Az elmúlt száz év alatt a Kuznets-csúcs megelőzte a Kondratyevet, és három-három Kuznets-ciklus volt az utóbbi két Kondratyev-ciklus alatt. A második világháború után a Juglar-ciklusok mélypontjai a Kitchin-ciklusok mélypontjain voltak. (Sipos, 2001 in: Hoós, 2003) Ha a tökéletes egybeesést nem is lehet bizonyítani, a köztük lévő összefüggés mindenképpen felfedezhető. Ezt erősíti meg az is, hogy a ciklikus mozgásoknak egyik meghatározó, kiváltó oka a beruházás. A ciklusok hossza nagyban függ a beruházások típusától.” (Hoós, 2003 p. 211-212.)

Hazánkban Bródy András munkássága tekinthető jelentősnek a ciklikusság vizsgálatban. Az egyensúlytól való eltávolodásként magyarázza a ciklusok, így a gazdasági mélypontok, válságok kialakulását is, amiket „többnyire pilótajátékok, spekulációk és a kockázatkezelés ma igen széles körben terjedő új módszerei hozzák létre”, a hatást csak fokozza az internet. (Bródy, 2009)

Hogy mi határozza meg az egyes ciklusok fordulópontjainak alsó és felső határait, illetve hosszukat, arra Shiller (2000 in: Bródy, 2009) 11 okot sorolt fel:

Strukturális gyorsító tényezők:

1. internet,
2. háború utáni demográfiai hullám,
3. természetesen fellépő pilótajáték-hatások.

Kulturális tényezők:

4. média,
5. az „új korszak” jelszava,
6. a világ más országaiban meglóduló és elpattanó buborékok.

Informális tényezők:

7. pszichológiai hatás,
8. a csordaszellem és ragály terjedése.

A megfontolatlanságot segítik:

9. hatékony piac,
10. a véletlen bolyongás csalóka elméletei,
11. a befektetők tapasztalatlansága, illetve ismétlődő feledékenység.

A fenti tényezők Schiller állítása szerint gyorsabban növelik a részvények árfolya-

mát, mintsem azt az ugyanezen részvények után fizetett osztalékok és más hozamok követni képesek, ezért alakul ki a ciklus. A részvények ára ugrásszerűen megnő, így ugyanakkora hozam megszerzése drágább lesz. Ez negatívan hat a befektetési kedvre, ami a bekódolt bukás előfutára.

Bródy (2009) később megjegyzi, hogy a „»világválságok« legfeljebb emberöltőnyi (70-80 éves) gyakorisággal fordulnak elő. Ennyi ideig tart, amíg a lakosságból kihal a megtapasztalt nagy rendetlenség és elesettség rettenete” – így érhető tetten az ismétlődő feledékenység.

A felsorolt ciklus elméletek célja a gazdasági visszaesések, súlyosabb esetben a válságok előrejelzése. Az egyes válságoknál utólag többször meghatározható, hogy mely ciklus leszálló ágával (vagy esetleg több ciklusával) állítható párhuzamba. Ezek közül a következő részben csak az 1873-as, az 1929-es, illetve a hetvenesek évek válsága kerül röviden áttekintésre.

A gazdasági válságot eddig pusztán közgazdasági szempontból vizsgáltuk, ugyanakkor nem elhanyagolható az ember, mint egyén szerepe, bár itt sem arra gondolunk, hogy akár egyetlen ember megnevezhető lehet a jelenlegi helyzet kialakulásáért. Általában az ember felelősségét Mérő (2004) gondolatával élve a következőkben látjuk:

“Tudatos lények vagyunk. Agyunk szerkezete lehetővé teszi, hogy úgy gondolkodjunk, mintha mi lennénk a rendezők. Ezzel azonban elkövetjük azt, amit a régi görögök Hübrisznek neveztek. A hübrisz a görög tragédiák dramaturgiájának egyik kulcsfogalma, a főhős tragikus vétsége, amely előidézi a katasztrófát és a főhős bukásához vezet. A görög sorstragédiákban a hübrisz általában az istenekkel szemben tanúsított gőgben valósul meg. A modern élet jó néhány tragédiája pedig az evolúcióval szemben tanúsított gőg következménye. A hübrisz ma sem marad büntetlen, akár a biológiai, akár a szellemi, akár a gazdasági evolúcióval szembeni gőg formájában jelenik meg.”

Eközben illő óvatossággal kell kezelnünk a fenti példázatot. Nagymértékben egyetérthetünk Erős Ferenc megállapításával, aki tanulmánykötetében Bibó és Mérei egyes munkáit elemzi.

“Ugyanakkor Hermann Imre nyomán – Mérei is a kongruencia elvét vallja, vagyis azt, hogy bizonyos jelenségek, például az egyéni és társas jelenségek kongruensek lehetnek egymással, modellezhetők egymással, anélkül, hogy egymásnak okai volnának, vagy egy-

másra redukálhatók lennének.” (Erős, 1993 p. 16.) Tehát vizsgálunk kell a jelenségek egyéni szintjét, eközben találhatunk tetszetős analógiákat, de ezek az analógiák nem feltétlenül magyarázzák is közvetlen ok- okozati összefüggésben az egyes jelenségeket.

2.2 TANÍT A MÚLT (?) – KORÁBBI GAZDASÁGI VÁLSÁGOK

A ciklus elméletekkel a történelmi folyamatok általános áttekintésére van lehetőség, viszont fontos lehet néhány elmúlt, szintén a világ egészét érintő gazdasági visszaesés rövid bemutatása. A 19. századtól a napjainkig több, az egész világra ható válságról beszélhetünk, melyek közül csak az alábbiakat emeljük ki:

1. 1873-as válság.
2. 1929-es nagy gazdasági világválság.
3. Hetvenesek évek olajválsága.

Témánk szempontjából nem annyira a válságok részletezett elemzése, mint a jelenségek közös jellemzőinek bemutatása, illetve ezek magatartástudományi aspektusai tekinthetők fontosnak.

Az 1873-as válság

Hosszabb fellendülés időszakát követően pénzügyi pánik tört ki Bécsben, majd New Yorkban is a tőzsdén, amely gyorsan áterjedt más iparosodott, illetve iparosuló országra. Az áresés egészen 1890-es évekig tartott, és csak az újabb aranymezők felfedezése tudott visszafordítani – amit az I. világháború tört meg.

Azt megelőzően nem tapasztaltak akkora recessziót, mint a 1873-ban kezdődött. A gazdasági szereplők a kereskedelmi egyezmények miatti kiéleződött nemzetközi konkurenciának tulajdonították a válság okát. Ennek hatására erősödött a protekcionizmus – ami következtében felbontottak nemzetközi kereskedelmi egyezményeket, és megnöttek a vámok. (Cameron, 1994 p. 335-340.)

Az 1929-33-as nagy gazdasági válság

Az I. világháborúból az Egyesült Államok megerősödve lépett ki, ezzel szemben Európáról ez közel sem volt elmondható. Kisebb recesszióktól eltekintve meredeken ívelt felfelé az USA gazdasága, nagy volt a befektetési kedv.

1928 nyarán a befektetők és a bankok a külföldi kötvények helyett egyre inkább a New

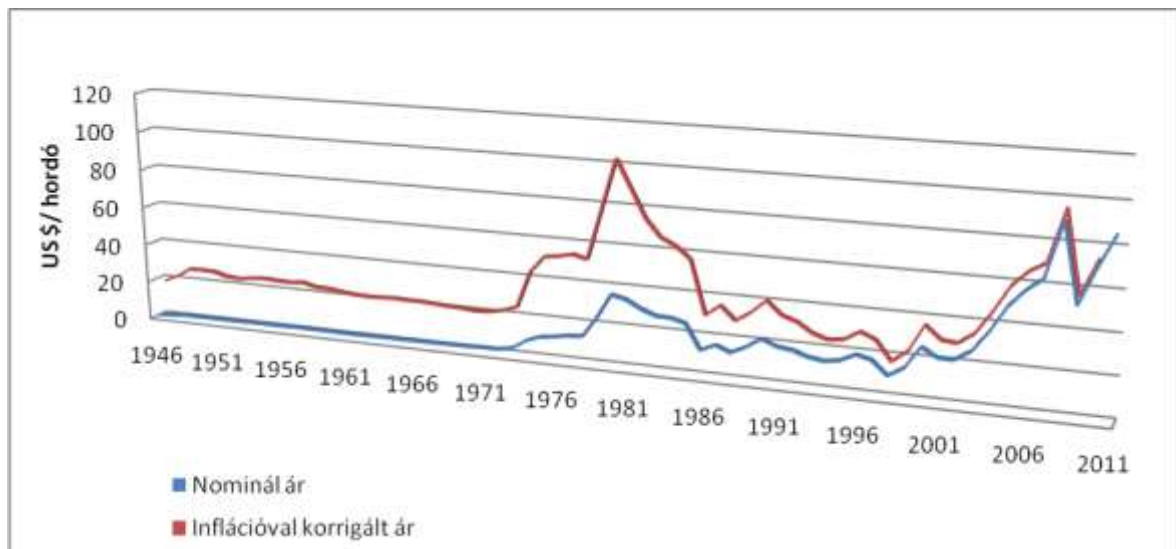
York-i értéktőzsdére helyezték pénzeiket, és ennek hatására az árfolyamok látványosan nőttek. „A »nagy tőzsdehossz« spekulációs boomja idején sok szerényebb jövedelmű ember esett kísértésbe, és vásárolt hitelre részvényeket.” Európában már hamarabb érződött az amerikai külföldi befektetések miatti hiány, valamint az Államok gazdasági növekedése is elérte csúcspontját – a gyors növekedés alábbhagyott –, ennek ellenére az aggasztó jeleket továbbra is figyelmen kívül hagyták. Végül 1929. október 24-én („fekete csütörtök”) a tőzsdén pénzügyi pánik tört ki, aminek következtében az árfolyamok óriásit zuhantak, és a fiktív dollármilliók hirtelen semmivé váltak.

Ezt követően megállíthatatlan mélyrepülés következett: a bankok nem nyújtottak hitelt, emiatt a befektetőket részvényeik eladására kényszerítették – korábbi értékük töredékéért. Ezzel párhuzamosan az európai befektetéseket is eladták, és a tőke kivonások csak fokozták az európai helyzet súlyosságát. Nehezen, de a pénzpiacok stabilizálódtak, viszont az árupiaci árak nyomottak voltak és tovább csökkentek, így a válság csak gyűrűzött tovább a világ többi országára is.

Az értéktőzsde összeomlását követően a termelés csökkent, a munkanélküliség rohamosan nőtt, a valuta árfolyamok ingadoztak, mindezzel együtt nőtt a bizalmatlanság az egész globális kereskedelemben, ezzel erősítve a nacionalista erőket. (Cameron, 1994 p. 420-425.)

Energiafüggőség és következményei – a hetvenesek évek olajválsága

Az olajtól való függőség a 20. században alakult ki. Az 1950-es években a legnagyobb olaj kitermelője az Egyesült Államok volt. Ezt ellensúlyozandó 1960-ban megalakult az OPEC (Kőolaj-exportáló Országok Szervezete) Líbiával, Venezuelával és a közép-keleti országokkal.



2. ábra: A kőolajár hordónkénti alakulása 1946-2011 között

Forrás: Saját szerkesztésű ábra

(adatok: http://inflationdata.com/inflation/inflation_rate/Historical_Oil_Prices_Table.asp)

Együttműködésük eredményeként az 1970-es évekre a világ energiatermelésének már több mint egyharmadát adták, majd 1973-ban – és utána többször is – kartellszerű fellépésükkel óriásit emeltek a kőolaj árán. Az erős kőolajfüggőség miatt ez megrendítette a világ országait a fejlődő országokban hatalmas hiányokat és súlyos adósságokat eredményezve, míg a fejlett országoknál a termelés és foglalkoztatás stagnálást váltotta ki. Mindez az 1930-as évek válsága óta a legnagyobb munkanélküliséget eredményezte. (Cameron, 1994 p. 467.)

2.2.1 Ami sohasem változik...

Több megközelítés létezik a gazdasági visszaesések magyarázatára, az eddigiek csupán néhány volt ezek közül. Úgy gondolom, hogy a dolgozatom alapjául szolgáló útfüggőség elmélete és C. K. Prahaladnál olvasható „uralkodó gondolkodásmód” ugyanazt a jelenséget körvonalazza. Eszerint az uralkodó gondolkodásmód egy olyan sémarendszerként (út) fogható fel, amely gazdaságilag megerősítést nyert problémamegoldásokból képeződik le (út kialakulásának folyamata). Ez a későbbiekben egyrészt megkönnyíti a döntéshozatalt, ugyanakkor determinálja is a lehetséges kimenetet (bezáródás). A kialakult helyzetet pedig – vállalatokra vetítve – csak a menedzsment tudatos lépéseivel lehet feloldani, egy új sémarendszer kialakításával, miután kezdődik a folyamat előlről.

Prahalad tanulmányaiban a multinacionális vállalatok stratégiai hibáit elemzi: hogyan fordulhatott elő, hogy tőkeerős nemzetközi amerikai vállalatok sorát japán vállalatok

ütötték ki a vezető szerepből, és mindezt relatíve rövid idő alatt (Prahalad, 2009). Komor L. – Prahalad alapján – a vállalatvezetés 7 fő bűnét határozta meg, amelyek elvonatkoztatva a vállalati közegtől, a gazdasági visszaesésre is magyarázatot adhatnak (Leadership előadások, Budapest).

A vezetés 7 fő bűne:

- I. Kiszámíthatóság.
- II. Az új terek megnyitásának hiánya.
- III. Az indokolatlan szervezési sémák.
- IV. A teljesítményértékelési rendszer hibái.
- V. A stratégiai hierarchia.
- VI. A pótselekvések.
- VII. A célkitűzés konzervativizmusa – a befektetői logika kiszolgálása.

I. Kiszámíthatóság

A nyugati vállalatok stratégiáik miatt kiszámíthatóvá váltak. „Lehetséges, hogy egy vállalat negyven üzletágban működik és csak négyféle stratégiája van: befektetés, várakozás, a sikerek learatása vagy felszámolás.” (Prahalad, 2009. p.)

A 2.1. fejezetben a gazdasági visszaesésnél felvázoltuk, hogy milyen általános ellenlépések vannak, amelyek ismétlődését a történelem visszaigazolja. Ugyanakkor érdemes feltenni a kérdést, hogy miért mindig csak utólag cselekszünk és miért elsősorban ugyanazokkal az eszközökkel, amik ezek szerint hosszú távon nem jelentenek megoldást.

II. Az új terek megnyitásának hiánya

A stratégiai cél nem az, hogy rést találjanak a meglévő térben, hanem az, hogy új tereket alkossanak, amelyek egyedi módon illeszkednek a vállalat erősségeihez. Így fordulhat elő, hogy mondván, telített a piac, elhagyják azt, majd amikor a technológia fejlődésének köszönhetően újra fellendül az adott szegmens, nem győznek újra visszaszerezni piaci pozíciójukat.

A gazdasági fejlődés fontos hajtó-/ hajszóerői a beruházások, amikhez forrásra van szükség. Ahelyett, hogy kívülről igényelnénk ezt a forrást, meg kellene teremtenünk saját finanszírozó rendszereinket – amik természetesen előzetesen saját forrásból való beruházásokat igényel.

III. Az indokolatlan szervezési sémák

A SBU alkalmazása, mint vállalati csodaszer, sokszor vezethet tévútra. A decentralizáció

könnyen okozhat átláthatatlanságot a szervezetben, ezzel akár azt megkockáztatva, hogy az egyes egységek elkezdenek versengeni egymással, és nem osztják meg a know how-t.

IV. A teljesítményértékelési rendszer hibái

Már rég óta foglalkoztatja a tudós világot a humán tőke elszámoltatása a vállalat értékei, vagyonai között, viszont eddig nem született olyan mutató, ami egyszerre tudná számszerűsíteni az emberekben rejlő tudást, akaratot, vállalat iránti lojalitást, motivációt, a képességeik/ tudásuk fejlesztésébe vetett összegek megtérülését stb. (Schultz, 1983). A teljesítmény meghatározása így pusztán a tartozik-követel oldalakba beleilleszthető kategóriák keretein belül marad. Ennek következményeként sokszor nem a tehetség, hanem sokkal inkább a számok döntenek. Így találkozhatunk nevezőre összpontosított menedzsmenttel, akik ráadásul csereszabatosak is: ha nem alakulnak megfelelően a kitűzött számok, néhány „takarékosági intézkedéssel” segít rajta a menedzsment; és mivel ezt szinte bárki megtudja így oldani, így szinte bármikor a helyére ültethető valaki más.

V. A stratégiai hierarchia

A stratégia kialakítása a felsővezetők körében történik meg, és azt nyomják végig lefelé a szervezeti hierarchiában, akiknek már beleszólási jogunk nincs, „csak” teljesíteni kell, valamint ennek megfelelően a kommunikáció is felülről lefelé történik. Ezzel akkor van a legnagyobb gond, ha a stratégia kivitelezésekor felmerülő problémák nem jutnak el a felső szintekig, vagy ha mégis, akkor „hogya ne keltsenek pánikot”, illetve „ne romoljon a munkamorál”, a problémáról nem beszélünk, megoldásról végképp nem – mert az még nincs, legalábbis a felsővezetők körében. Így e folyamat során kimarad a „hangyák bölcsessége”.

VI. A pótcselekvések

A szervezeti problémamegoldás különböző válfajai léteznek (minőségi kör, TQM, ISO, employee branding stb.), amelyek rendkívül hathatósak is lehetnek sok esetben. A probléma akkor van, ha az adminisztratív rendszerek kiépítése után a menedzsment már nem figyel a tényleges működtetésre, ami általában szintén a kommunikációs problémákra vezethető vissza.

VII. A célkitűzés konzervatizmusa – a befektetői logika kiszolgálása

A befektetők célja minél nagyobb haszon elérése, a lehető legkevesebb kockázattal, aminek kiszolgálása a menedzsment feladata. Ezt meg is teszi a jól bevett stratégiákkal, amelyek leegyszerűsítve a minél nagyobb profit elérését szolgálják, ami együtt jár a nem megfelelően teljesítő divíziók leépítésével, átszervezéssel, ha kell létszám leépítéssel stb.

Ugyanakkor Prahalad nem csatlakozik a befektetői mohóságot ostromozók kórusához. Szerinte a befektető pusztán kivárja a nevezőre összpontosító menedzsment korszak végét, és amikor a cég ismét növekedési pályára áll, akkor adja ehhez a pénzét.

Ha felülről tekintünk az itt elemzett folyamatokra, jól látható, hogy a kritikus események összekapcsolódása bizony értelmezhető a sors, az objektív folyamatok, vagy a szükségszerűség dimenzióiban, de értelmezhető, tudatos, racionálisnak nevezhető emberi cselekvések következményeként is.

2.3 RÖVID ÁTTEKINTÉS A HAZAI VÁLSÁGRÓL

A jelenleg is ható válságnak nemzetközi szintén is több előjele volt (Soros, 2008):

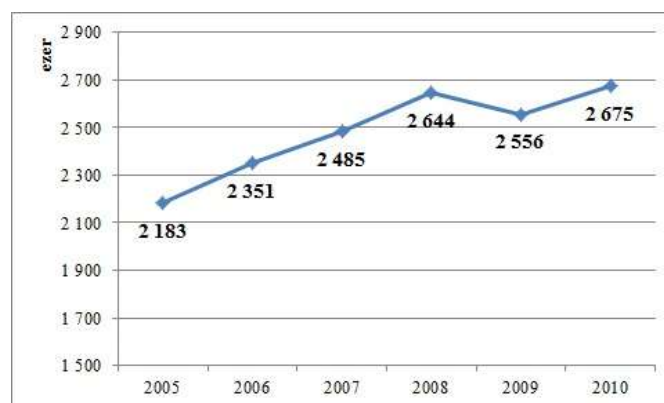
- A reálkamatláb 31 hónapon keresztül negatív értéket mutatott. A pénz ingyen volt, a Wall Street befektetési bankárai pedig hamar megtalálták a módját olyan hitelek nyújtásának, amelyek kockázatát más viseli.
- 2000-2005. között több mint 50 százalékkal nőtt a használt lakások piaci értéke, és mindenki építkezett.
- A hitelfelvétel feltételeit végletekig lazították, a kockázatot alábecsülték.
- 2007. augusztus 6-án csődöt jelentett az egyik legnagyobb független amerikai jelzálog-hitelező, ezt követően alkalmazottainak nagy részét elbocsátotta.

A jelek már évekkal a pénzpiac összeomlása előtt megmutatkoztak, de nem törődünk velük. A PSZÁF 2007-re vonatkozó éves jelentésében tesz közzé először a gazdasági válság kapcsán a nagyközönség számára is elérhető értékelést. A válság fejlődésének egyik fő vonulata *az amerikai jelzálogpiaccal, illetve az értékpapírosított termékekkel* kapcsolatos veszteségek feltárulása volt, illetve az azokhoz való alkalmazkodás.

Kedvező körülmény volt, hogy a válság által leginkább érintett nagyintézmények jellemzően *nem a magyar piacon meghatározó jelentőségű pénzügyi nagyszolgáltatók anyaintézményeinek* köréből kerültek ki. Az *eurótér*ségnek köszönhetően az észak-amerikai jelzálogpiaci válsághoz hasonló Európában akkor még nem mutatkozott, viszont 2008-ra kiteljesedett a gazdasági válság és áterjedt a reálgazdaságra is – a kereslet, a termelés és a jövedelmek már 2008 utolsó negyedében jelentősen visszaestek, 2009 elején pedig a negatív trend globális méretekben folytatódott tovább. Habár a válság számottevően érintette hazánk pénzügyi szektorát is, minden szereplő folyamatosan megőrizte stabili-

tását szemben az USA és az európai országok túlnyomó többségével. Napjaink történése, a görög válság ugyanakkor továbbra is nyitva hagyja a kérdést. Az utóbbi napok, hetek politikusi nyilatkozatai egy olyan halogató stratégiáról szólnak, amely a vezető államok döntésképtelenségét mutatja. Részmegoldások körvonalazódnak, amelyekben a magán bankok részleges hitel-elengedése játszik szerepet. Nehezíti az Unió helyzetét Portugália és Olaszország, illetve általában az euró gyengülése. A magyar álláspont, hogy a bankok feltőkésítése vonatkozzon a hazai leánybankokra is, illetve, hogy minden ország a saját bankjaiért feleljen.

A hazai gazdasági növekedés jelentős mértékben lassult: 2007 utolsó negyedében a GDP éves gyarapodásának üteme az egyszázalékos szintet sem érte el.



3. ábra: Az egy főre jutó bruttó hazai termék (GDP) értéke (2005–2010)

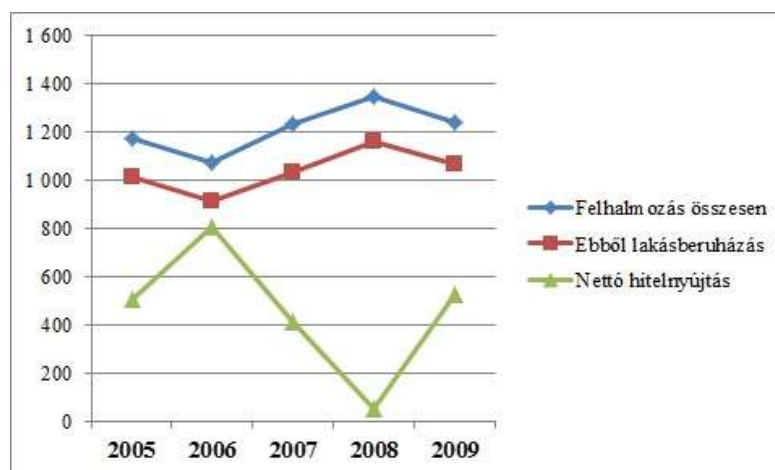
Forrás: KSH idősoros adatai

2008-ban a globális méretű pénzügyi szigorítás, a növekvő kockázati felárak, a tőke- és eszközpiaci befektetések leértékelődéséből származó nagyarányú vagyoni veszteségek, valamint a bankokat ért veszteségek okozta negatív hitelkínálati hatás játszottak kulcsszerepet. A negatív hatások felgyorsulásában kiemelkedő szerepet játszott a Lehman Brothers csődjének bejelentése, amely alapvetően megváltoztatta a pénz- és tőkepiac szereplőinek kockázati várakozásait, és a forrásköltségek azonnali, nagyarányú emelkedéséhez vezetett. A nemzeti és nemzetközi hatóságok, illetve szervezetek erőteljes beavatkozására került sor, főként jegybanki és költségvetési intézkedések formájában, amelyek jelentős terhet rónak az egyes országok adófizetőire. Az európai kontinens, azon belül pedig különösen az eurótérség gazdasága a konjunktúraciklus tekintetében jellemzően követi az Egyesült Államokat, annak fejleményeire több negyedévnyi csúszással reagálva.

A hazai gazdasági növekedés hagyományos hajtóerejét jelentő exportszektor, elsősorban pedig az ezen belül legfontosabb gépipar termékeivel szemben megnyilvánuló kül-

só kereslet nagyarányú visszaesésén (20–25%) ment keresztül, ami áterjedt a belföldi gazdaságra is, és a fogyasztási, valamint a beruházási kiadások tekintetében egyaránt számottevő csökkenéshez vezetett.

2007-ben a fiskális megszorítások következtében megnövekedett ügyfélkockázat ellenére sem volt tapasztalható a banki portfólióminőség jelentősebb arányú romlása. Ugyanakkor lendületesen elkezdett emelkedni a *háztartások eladósodottsága*. Ezt erősítette, hogy a hitelezési feltételek lazultak, illetve egyre kockázatosabb termékek jelentek meg, ami magával vonta a hitel/ fedezet arány növekedését, a kezdetben kedvező, később szigorodó feltételekkel kínált, türelmi idős konstrukciók kínálatát, illetve a kizárólagosan eszközfedezet (ingatlan, illetve gépjármű) alapján nyújtott hitelek állományának növekedését. Emellett folyamatosan növekedett a *devizahitelek* aránya. Ekkor váltak népszerűvé a *japán jen* alapú, illetve a valutakonverziós opcióval kínált lakossági hitelek terjedése. Gyorsuló ütemben emelkedett a viszonylag alacsony kamatozású *svájci frank* hitelek aránya.



4. ábra: A háztartási szektor bruttó jövedelme és a jövedelmek felhasználása (2005–2009)

Forrás: HSH adatai

2008-ban a tartósan magas forrásköltségek hatására a forint- és az euróhitelek ügyfélkamatai jelentősen emelkedtek, a bankok nagy része pedig felhagyott a svájci frankban történő hitelezéssel. Emellett általános jellegű hitelkínálati korlát is kialakult.

A háztartások adóssághelyzetének romlása a szektor pénzügyi kötelezettségeinek növekedésén, illetve adósság- és adósságszolgálati rátájának emelkedésén egyaránt nyomon követhető. 2008-ban a háztartások összes hiteladóssága 30 százalékkal gyarapodott, a rendelkezésre álló jövedelmekhez mért adósságrátája pedig 51 százalékos szintről 64 szá-

zalékra nőtt. A változásban jelentős szerepet játszott a forintnak elsősorban a svájci frankkal szembeni számottevő leértékelődése.

A pénzügyi válság hatására a hitelek törlesztőrészeiben drasztikus emelkedés következett be. A PSZÁF 2009 nyarán 12 pénzügyi intézménynél témavizsgálatot indított a deviza alapú hitelezés kapcsán tapasztalt törlesztőrészlet emelkedés tárgyában. A vizsgálat egyik általános megállapítása, hogy e vállalkozások által alkalmazott díjszabás átláthatatlan, mértékét tekintve pedig – főként a szerződés felmondása során kivetett díjak esetében – indokolatlanul magas, szankciós jellegű. Következmenyeként több bankot bírság megfizetésére kötelezték, és megalkotásra került a Magatartási Kódex, mely szintén tartalmaz előírásokat az egyoldalú szerződésmódosításra.

A magyar pénzügyi szektor intézményeinél elhelyezett *ügyfélbefektetések állománya* 2007 során *mérsékelten lassuló*, ugyanakkor a nominális összjövedelem gyarapodásához képest magasnak mondható közel 17 százalékos ütemben bővült. Az ügyfélhitelek és ügyfélbetétek viszonylatában a 2008 végéig terjedő öt év alatt mintegy másfélszeresére, 155 százalékos szintre nőtt a hitel–betét arány. A hitelpiacon megfigyelt általános, markánsan lassuló irányzat 2008-ban a befektetési piac állományaiban is megnyilvánult. A pénzügyi szektor egészénél elhelyezett összes ügyfélbefektetés állományának éves növekedési üteme 2007 végén közel 17 százalékot ért el, ahonnan júniusig 11 százalékra, 2008 végéig pedig alig több mint 7 százalékra esett vissza.

A piaci kockázatok esetében további kedvezőtlen változások történtek: a globális piaci trend negatívabbá vált, a volatilitás nőtt a korábbiakhoz képest, illetve *hazánk befektetői megítélése egyértelműen romlott*.

A bankszektor tőkejövedelmezősége csökkent, amit a szolgáltatói verseny fokozódásával magyaráztak. Ezzel szemben a biztosítási szektor jövedelmezőségének csökkenése sokkal inkább a hagyományos biztosítási termékek iránti kereslet lassú gyarapodásával, illetve a nem-élet ági szolgáltatások terén kibontakozott élesedő versennyel függött össze. Utóbbiak közül a biztosítási hajlandóság szerény növekedése jelentős részben ugyancsak a *költségvetési megszorításokkal* függött össze.

Több megszorításra, külön adóra vonatkozó intézkedést hoztak, ami közvetve közvetlenül a lakosságot is érintette. Mindezek ellenére egyelőre nem látni, hogy mikor lábalunk ki a recesszióból – bizakodás van, bizonyíték még nincs.

A Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézet (GVI) érdekes megközelítési módot vetett

fel. Az 5. ábra a 2008-ban kitört világgazdasági válság magyar, illetve német gazdaságra gyakorolt hatását hasonlítja össze korábbi gazdasági válságok lefutásával. Ennek indikátorként a GDP negyedéves változását használja a válság kezdetéhez képest, az azóta eltelt negyedévekben. A mostani válságból való kilábalás lassúsága sokkal jobban jellemzi a magyar gazdaságot.



5. ábra: A GDP változása a válság kezdetéhez képest a válság kezdete óta eltelt negyedévekben

Forrás: <http://www.gvi.hu/index.php/hu/forecast/show.html?id=20>

2010 második félévétől kezdve egyre inkább elszakad egymástól a két gazdaságban a válság előtti szintre való visszakapaszkodás üteme. Bár a magyar ipari növekedés motorja továbbra is az ipari export és ezen belül a Németországba irányuló export, mintha az utóbbi évben a magyar cégek nem tudták volna teljes egészében kiaknázni a német fellendülést, a kereslet, és ezen belül az importkereslet növekedését.

A három korábbi válság kapcsán óhatatlanul merül fel a kérdés az előreláthatóság, a megelőzhetőség és a felelősség vonatkozásában a jelenlegi válság esetében. A társadalmi válasz az úgynevezett „szörnyű egyszerűsítés” (Watzlawick, 2008), amit felfoghatunk a bűnbakképzés klasszikus folyamataként is. A válság oka a bankok a nagytőke mohósága. Nem szeretném megvédeni sem a bankot sem a nagytőkét, de nyilvánvaló, hogy az egytényezős kézenfekvő magyarázat e válsághoz hasonló komplexitású rendszer esetén nem lehet igaz, még akkor sem, ha egyébként a megnevezett szereplők valóságos résztvevői is a folyamatoknak. Amíg az eddigi válságok kapcsán az elemzések zöme a gazdasági-

társadalmi okokra fókuszált, a mostani válság kapcsán egyre többször találkozunk egy ettől eltérő megközelítéssel, ami az egyéni döntések fontosságát, a szubjektív folyamatok gazdasági hatótényezőként történő elismerését beemeli a vizsgálandó tényezők közé. Ennek mélyebb megértését segíti az útfüggőség fogalma.

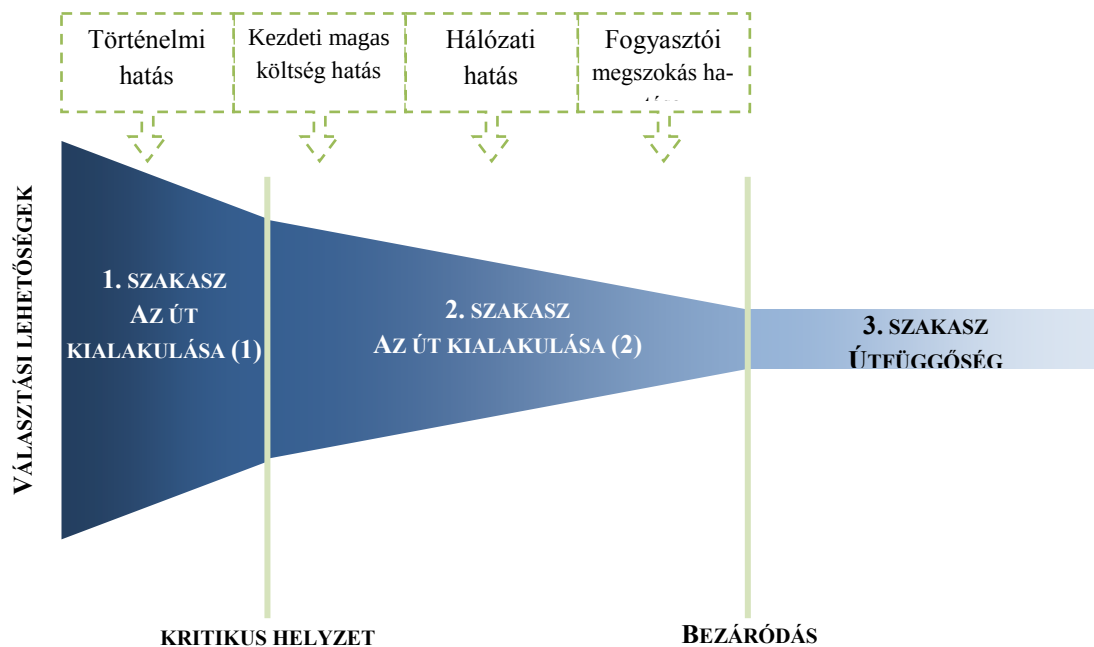
Az alábbiakban a dolgozat egyik elméleti váza, az útfüggőség elmélete kerül bemutatásra: hogyan és milyen tényezők hatására alakul ki az út, hogyan, milyen események hatására hagyható el, valamint hogy mindez hogyan kapcsolható témámhoz, a hitelválság pénzügyi attitűdre gyakorolt hatásához.

2.4 ÚTFÜGGŐSÉG ELMÉLETE

Az út a döntéshozatal folyamatának egyre rugalmatlanabbá váló eredménye, és „felfogható úgy is, mint az önerősítő folyamat cselekvési és viselkedésmintákat, ideológiákat, struktúrákat, technológiai és döntési eljárásokat eredményező kimenetele”. (Schwartz, 2008, p. 117.) A kialakult minta pedig rugalmatlansága miatt egyre kevésbé hatékony megoldásokhoz vezet. (Schwartz, 2008)

2.4.1 Útfüggőség kialakulása

Az elmélet népszerűvé válása W. Brian Arthur, és A. David nevéhez köthető. Elméletük alapja a növekvő hozadék jelensége. E szerint, ha egy termék, szolgáltatás, technológia valamilyen előnyre, jelentős piaci részesedésre tesz szert, akkor a növekvő hozadék ezt tovább erősítheti, ezzel mintegy pozitív visszacsatolást (*positive feedback*) adva a jelenségnek. Amennyiben a pozitív visszacsatolás elbillenti (tip) a piacot valamelyik termék, technológia stb. irányába, útfüggőséget (*path dependency*) okozhat. A folyamatos pozitív visszacsatolás egy önerősítő folyamatként pedig kialakul a foglyul ejtés (*lock in*) – például amikor egyetlen termék, vagy technológia marad a piacon (6. ábra). (Kovács, 2007)



6. ábra: Az útfüggőség kialakulása

Saját szerkesztésű ábra Sydow – Schreyögg – Koch (2005:9) alapján

Mint ahogy az ábrán is látszik, több tényező is elősegítheti az útfüggőség kialakulását (Gates, 1998; David, 1985; Arthur 1989):

1. **Kezdeti magas költség hatás (*up-front costs effect*)**

A kezdetben hatalmas előállítási költsége a termelés volumenének növekedésével jelentősen csökken.

2. **Fogyasztói megszokás hatása (*customer groove-in effect*)/ tanulási hatás (*learning effect*)**

Ha a fogyasztó megtanult egy használati módot, nehezen tér át egy másik technológiára, és ha meg is teszi ezt, az magas átállási költséggel jár.

3. **Hálózati hatás (*network effect*)**

Arthur (Gates, 1998) a telefont hozta fel példának, miszerint hiába van egy embernek telefonja, hogyha másoknak nincs, mert így nem tudja kihasználni a telefon lehetőségeit. Ez esetben nincs nagy értéke a telefonnak. Ellenkező esetben, ha sokaknak már van, akkor az kényszerítő erővel bír másokra is, hogy minél hamarabb csatlakozzanak ők is a hálózathoz, ezzel felértékelve a telefon értékét.

4. **Történelmi hatás**

Az útfüggőség kialakulását meghatározzák a korábbi tapasztalatok, a történelem is. Így lehet, hogy egy 1867-ben meghozott döntés a mai napig kihat, hiszen az írógép billentyűzetét a számítógépek korszakában is megörököltük.

Az útfüggőségre gyakran emlegetett példa a QWERTY billentyűzet elterjedése (Bajmócy, 2007):

„1867-ben Christopher Latham Sholes és barátai (korántsem elsőként) egy írógép megalkotásával kísérleteztek. A létrehozott modellt a Remingtonnal összeállva »Type writer« márkaneven kezdték forgalmazni. A gép billentyűzet-leosztását két hatás formálta. Az egyik egy technikai probléma: meg kellett oldani, hogy a betűket a festékszalagra nyomó karok ne akadjanak össze, így a gyakori betűkombinációk betűit egymástól távol helyezték el. Másrészt, hogy az ügynökök a termék előnyeit demonstrálandó gyorsan le tudják írni a márkanevet, az ehhez szükséges betűket egy sorba helyezték el.

Írógépük korántsem zökkenőmentes úton piacvezetővé vált, amely egy önerősítő folyamatot indított el. A gyors gépeléshez egy leosztást kell alaposan megismerni, és ezt követően, már nem sok haszon származik egy másik megtanulásából. Így az írógépek bezáródtak ebbe a technológiai megoldásba, és azt megtartották a számítógépek is. Annak ellenére történt így, hogy ma már az eredeti technológiai probléma értelmét veszítette, és léteznek bizonyíthatóan hatékonyabb billentyűzetek, ahol az angol szövegek jelentős része úgy gépellhető le, hogy ahhoz csak egy billentyűsört kell használni.”

Mint a példa mutatja, nem feltétlenül a legjobb megoldás alkalmazásával alakul ki útfüggőség. Az pedig, hogy mi váltja ki végül, az szinte előrejelezhetetlen.

Az útfüggőség több kontextusban is értelmezhető: államvezetési, vállalati vagy egyéni szinten. Vállalati szintre akár a QWERTY is jó példát jelent, de például Prahaladnál (2009) az „uralkodó gondolkodásmód” gyakorlatilag az útfüggőség vállalati szintű kialakulásáról szól. Eszerint a multinacionális vállalatoknak az a viselkedés lesz az uralkodó gondolkodásmódja, ami pozitív megerősítést (gazdasági siker) nyert, míg a negatív megerősítéssel, büntetéssel járó gondolkodásmód idővel eltűnik. Ez alapján alakul ki az általános látásmódjuk, és válnak ki a célok eléréséhez preferált eszközök, folyamatok, ami a későbbiekben meghatározza többek között az erőforrások elosztását, felhasználását, a működési folyamatok irányítását, és nem utolsósorban a válsághelyzetre adott reakciót.

Akerlof és Shiller (2009) a következő példával él: Egyesült Államokban 1999-ben megjelent egy cikk (Martin Luther King III, a nagy polgárjogi harcos fia szerkesztésében), miszerint az amerikaiak 90%-ának a véleménye szerint jobb tulajdonolni egy ingatlant, mint csupán bérelni azt, ennek ellenére az amerikai fekete kisebbség alig teheti ezt meg.

Ezt ellensúlyozandó, az ingatlanhitelek központilag támogatást nyertek, pontosabban könnyebben teljesíthető feltételekhez kötötték. Arról nem tudni, hogy az amerikai fekete kisebbséget mennyire segítették ily módon saját ingatlanhoz, viszont a spekulánsoknak új, rendkívül jól kiaknázzható teret engedtek vele. A szabályozásra pedig csak a 2000-es lakáspiaci boomot követően került sor.

Számos szerzővel egyetértve, (ld.2.4.2) elfogadhatjuk, hogy az útfüggőség egyéni szinten is értelmezhető. Ezt leginkább a szokásainkon, korábbi tapasztalatainkon, attitűdjeinken stb. alapuló döntéseinkben érhetjük tetten. Erre irányulnak többek között az attitűdvizsgálatok, mint jelen tanulmányban is a pénzügyi attitűd vizsgálata.

2.4.2 Útelhagyás

A bejárt úttól való függés a „bezáródás-” (*path lock-in*) szindróma kialakulását eredményezi. Például, ha egy fejlődési minta (például a közvetlen külföldi tőkebefektetéseken alapuló gazdasági modernizáció) kimeríti növekedési tartalcáit, melyet a gazdaság versenyképességének romlása, lassuló növekedés, a növekvő munkanélküliség és a szociális ellátó rendszerek minőségének romlása stb. jelez (Schienstock – Hamalainen 2001:91 in: Makó – Illésy 2005). A gazdasági szereplők feladata a mindezzel való szembefordulás, és új fejlődési mintára való áttérés.

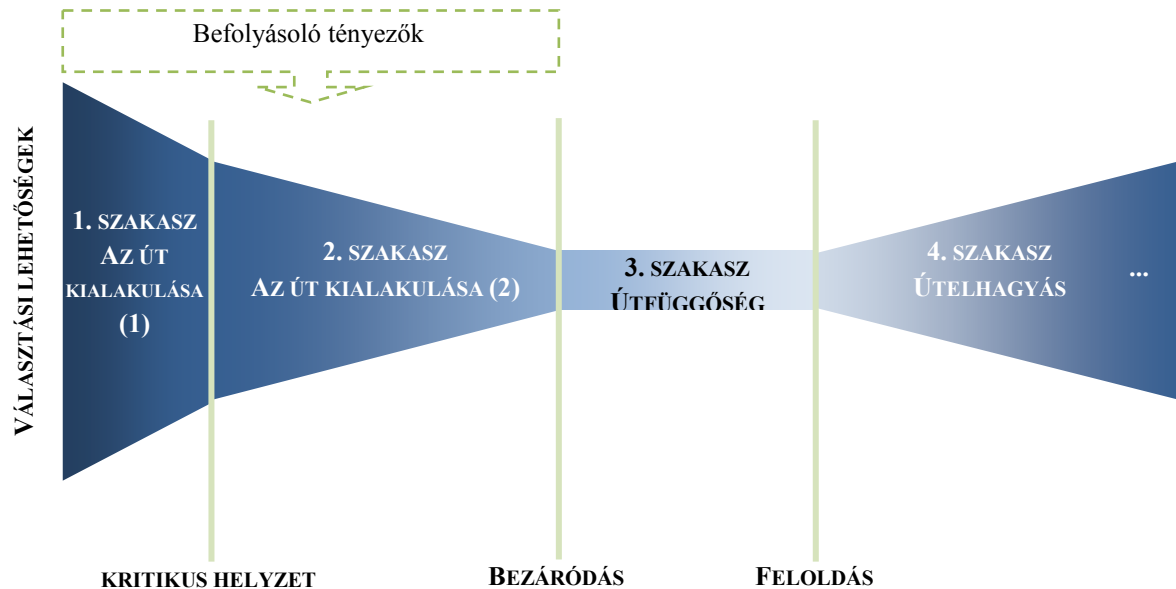
Sydow és szerzőtársai szerint (Sydow – Schreyögg – Koch, 2005:25) az útelhagyás módjának meghatározásához alapvető a függés típusának meghatározása, ami lehet *kognitív, érzelmi, társadalmi* és *erőforrás alapú*. A 2. táblázat ezek fő jellemzőit foglalja össze.

2. táblázat: Az útfüggőség típusai és a feloldási koncepciók

FÓKUSZ	AZ ÚTFÜGGŐSÉG FORRÁSA	AZ ÚTFELOLDÁSI KONCEPCIÓ SZEMLELETMÓDJA
KOGNITÍV	Önerősítő vakság („nem látjuk, amit nem látunk”), visszatükröződési csapda.	Szervezeti diskurzus külső szakértők (információk, tudás) bevonásával, új ismeretek és perspektívák.
ÉRZELMI	Önerősítő vagy fokozódó elköteleződés; elköteleződés- és identitás-csapda („ez az elköteleződés az identitásunk, minél elkötelezettebbek vagyunk, annál erősebb az identitásunk”).	Beavatkozások a viselkedésbe, legtöbbször csoportszinten.
TÁRSADALMI	Önerősítő normák, standardok és alapfeltevések („amit teszünk az helyes, mert mi tesszük”); normatív (kulturális, ideológiai) csapda,	A társadalmi rendszert zavaró módszeres beavatkozások a szisztematikus rutinok és minták megtörésére.
ERŐFORRÁS ALAPÚ	Önerősítő erőforrás-elosztás („ha felhagyunk ezzel a beruházással, akkor veszítünk”); elsüllyedt költségek csapdája.	Erőforrások újraelosztása az uralkodó normatív és kognitív normák figyelembevételével.

Forrás: Sydow – Schreyögg – Koch, 2005:25 in: Schwartz, 2008 p. 119.

Az útelhagyást több tényező együttes, vagy külön-külön történő megjelenése is okozhatja. Ugyanakkor nem feltétlenül kell külső (kényszerítő) erőnek megjelennie ahhoz, hogy ez bekövetkezzen, az úton haladók önmaguk is dönthetnek az út elhagyása, illetve új létrehozása (path creation) mellett. Eszerint a 6. ábrát továbbgondolva a következő ábrához jutunk.



7. ábra: Az út elhagyása

Saját szerkesztésű ábra Sydow – Schreyögg – Koch (2005:9) alapján

Változás eléréshez több szinten is lépéseket kell tenni. L. Bryan (2008 in Fodor – Poór 2009) úgy véli, hogy a vállalatoknak ehhez két egyszerű kérdésre kell alapvetően válaszolni: *Mit is tudunk a mostani helyzetről?*, illetve, *Mit nem tudunk?* A kérdésekre a szerző a következőket válaszolja:

- „Az egész világgazdaságra jellemző tendencia, hogy a pénzügyi szektor nem dolgozik megfelelően.
- A különböző kormányok jelentős erőfeszítéseket tettek és tesznek a válság következményeinek mérséklésére, de annak hatásai ma még egyáltalán nem ismertek. Hosszú időnek kell majd eltelti, hogy tisztán lássuk a kormányzati beavatkozások hatásait.
- Az is egyértelműnek látszik, hogy a globális pénzügyi piac nagyon meggyengült és hiányoznak a hatékony koordinációs és ellenőrző mechanizmusai. A globális szabályozás helyett erősödni fog a nacionalizmus és a pesszimizmus a gazdasági élet szereplői körében.

- A kormányzati szerepvállalás növekedése nyomán feltehetően meg fogják emelni az adókat, valamint erősödni fog az államok szabályozó szerepe.
- Lealkonyulóban van az olcsó hitel korszaka, ami miatt át kell tekinteni a tervek súlypontjait, és ahol túlzottnak mutatkozik, vissza kell fogni a korábban kidolgozott elképzeléseket.
- Új üzleti modellre van szüksége ebben a helyzetben. A jelzett szerző véleménye szerint a merev és a nagy hitelekre épülő menedzsment korszaka leáldozóban van. Jelentős cégrekonstrukciók válnak szükségessé. Egy legújabb felmérés szerint az amerikai cégek 54 százaléka tervez ilyen lépést.” (Fodor – Poór, 2009)

2.5 PÉNZÜGYI ATTITÚD ÉS A KONTROLL HELYE

„Az attitúd, a beállítódás jelenségét először az általános lélektan rögzítette, a fogalom rokon értelmű megfelelőit itt alkalmazták először. Az attitúd utóbb a szociálpszichológia és a személyiséglélektan fogalomrendszerében nyert fontos helyet... Az egyén tevékenységét a változó élethelyzetekben bizonyos konzisztencia jellemzi: irányulás általános válaszolási módra. (Hartley – Hartley, 1961 in: Halász et al, 1997) A pszichológia több szakterületének megújuló érdeklődése az attitúd iránt elsősorban azzal magyarázható, hogy a jelenségkör megvilágítása minden pszichológiai diszciplína végső céljához, az emberi magatartás megismeréséhez és a cselekedetek kiszámíthatóságához visz közelebb.”(Halász et al, 1997. p. 7.)

Az útfüggőség elmélete, illetve ennek kibontása számos az attitúdkutatás által feltárt jelenségre támaszkodik, így a megértés támogatását, vizsgálati, valamint további értelmezési lehetőséget jelent számunkra.

2.5.1 Pénzügyi attitúd

Bár jelen dolgozatban a pénzügyi folyamatokról elsősorban nem közgazdasági vonatkozásban beszélünk, ennek ellenére nem kikerülhető, hogy magát a pénzt definiáljuk. Ezt megtehetjük a konvenció elmélet, illetve a funkcionális irányzat mentén – itt csak az utóbbit alkalmazzuk. Ez alapján azt tekinthetjük pénznek, ami betölti az alábbi funkciókat (Madár et al, 2002): (1) csere- és fizetési eszköz funkció; (2) értékmegőrző (felhalmozási eszköz) funkció; (3) elszámolási eszköz (értékmegőrző) funkció.

Fentiek ismeretében a pénz fogalmi meghatározását megjelenési formái, tulajdonságai stb. mentén folytathatnánk, viszont a témánk szempontjából a pszichológiai tényezők a fontosabbak.

A *gazdaságpszichológia* tárgya a gazdasági folyamatokat kísérő, esetleg azt pozitívan/ negatívan befolyásoló, pszichikus jelenségek. A gazdasági események értelmezése „pszichológiai teljesítmény”, ami meghatározza gazdasági magatartásunkat, ezáltal a reál-gazdaságot. (Garai, 2003)

Ezen belül a *pénzpszichológia* a pénzügyeinkkel kapcsolatos pszichikai jelenségeket, magatartásokat, attitűdöket vizsgálja. A *pénzügyi attitűd* a pénzzel kapcsolatos szokásainkat foglalja magába. Kialakulásában fontos szerepet kap a pénzügyi szocializációs folyamat: a család anyagi helyzete, pénzkezelési szokásai, hitel-megtakarítás aránya a háztartásban, hitelfelvételi szokásai, hitelkártya használat, a gyermeket mennyire vonják bele e folyamatokba, adnak-e neki zsebpénzt stb. Mindezek a későbbiekben alapjaiban határozzák meg a vásárlási szokásainkat, munkához való hozzáállásunkat, szubjektív jólét érzésüket stb. A pénzügyi attitűd szoros kapcsolatban áll a *kontroll helyével*.

2.5.2 Kontroll helye

A szocializációs folyamatban a tanulás fontos ingere a megerősítés, jutalmazás vagy büntetés, amit egy bizonyos viselkedés vált ki a környezetből. Attól függően, hogy az egyes magatartáshoz milyen jelentéstartalom csatolódik, az határozza meg az emberek külső vagy belső kontrollosságát.

A kontroll attitűd fogalmi kimunkálása Rotter nevéhez fűződik. Aszerint határozott meg két személyiség típust, hogy az adott személy a vele történt dolgokat a saját cselekedetei következményének, vagy a sors, szerencse, vagy más „felsőbb hatalom” furcsa közjátékának tekinti. Meghatározása szerint a belső kontrollos személy úgy tartja, hogy saját cselekedetei határozzák meg életét; jobban odafigyel, hogy milyen hatással van a számára lényegesnek, és hasznosnak ítélt környezetére; a társadalmi szerepvállalásra fogékonyabb; sokkal inkább a saját cselekedetei következményeinek, mint a sorsnak tulajdonítja a vele történt dolgokat; és nagyobb ellenállást tanúsít a külső ráhatásokkal szemben. A külső kontrollos személyiségekre a fentiek ellentéte jellemző (Rotter, 1968). Ugyanakkor a fenti típusokat egy skála két végpontjaként kell elképzelni, tehát ritkán fordul elő, hogy valaki tisztán külső vagy belső kontrollos személyiség lenne. Általában kevert típusúakról beszélhetünk, akiknél valamelyik kontroll attitűd a domináns.

A kontrollosság kapcsolatban áll a cselekedetek utáni egyéni felelősségvállalással. Az események elfogadása a saját cselekedetünk eredményeként belső kontrollosságot jelent, míg az események bekövetkezése mögött a sorsot, szerencsét vélni külső kontrollosságra utal (Gardner and Warren 1978 in Serin et al 2010).

Sayin (2000 in Serin et al 2010) megállapította, hogy a belső kontrollos személyek kreatívabbak, hatékonyabbak céljaik elérésében, sikeresebbek a szakmai és személyes kapcsolataikban.

A pénzügyi attitűd és a külső, illetve belső kontrollosság kapcsolatára korábbi kutatásokban találunk példát.

2.5.3 Korábbi pénzügyi attitűd és külső-belső kontroll kutatások eredményei

A pénzügyi attitűd vizsgálatokról a '80-as, '90-es évektől találhatunk közleményeket. A kutatások a tengerentúlon folytak, hazai publikációk csak az utóbbi 1-2 évben jelentek meg.

Lea és munkatársai (1995) az eladósodás pszichológiai hátterét, okait és hatásait vizsgálták. A kutatást egy közszolgáltató vállalat közreműködésével folytatták. Az ügyfeleket három csoportba sorolták a megkérdezést megelőző 2 év adósság-történetük alapján a vállalat adatait felhasználva:

- Nem adósok: nincs kint lévő tartozásuk a vállalat felé.
- Enyhe adósok: az elmúlt két évben legalább egyszer kaptak fizetési felszólítást késedelmes befizetés miatt, de nem volt szükség egyéb lépésekre a tartozás behajtása érdekében.
- Komoly adósok: a tartozást jogi úton próbálja behajtani a szolgáltató.

A kutatásban összesen 8 társadalmi és pszichológiai tényezőt vizsgáltak, amelyek a következők: (1) az adósság társadalmi elfogadottsága; (2) gazdasági szocializáció; (3) társadalmi összehasonlítás; (4) pénzkezelési stílusok; (5) fogyasztói magatartás; (6) időtávlatok; (7) attitűdök; (8) külső-belső kontrollosság. A felsorolt faktorok bizonyos fokig egymással is összefüggnek, így a kutatás célja volt az is, hogy meghatározza egymáshoz viszonyított szerepüket az eladósodottságban.

A kutatók a következő megállapításokat fogalmazták meg az eladósodással szembeni attitűdről:

- *Gazdaság és demográfia:* az adóssággal rendelkezők többnyire nők, részmunkaidőben foglalkoztatottak, háztartásbeliek vagy munkanélküliek (gyakrabban, mint teljes munkaidőben foglalkoztatottak vagy nyugdíjasok); alacsony jövedelműek; inkább albérletben, mint saját ingatlanban élnek; és több gyermekkel élnek együtt a háztartásban.
- *Az adósság társadalmi elfogadottsága:* a tartozással rendelkezők nagyobb valószínűséggel gondolják azt, hogy családjuk és barátai megértik, ha adósságaik vannak.
- *Társadalmi összehasonlítás:* az adósok úgy tartják, kevesebb pénzük van, mint barátjaiknak, rokonaiknak és munkatársaiknak. Ismert embert látva a TV-ben nagyobb valószínűséggel állítják, hogy "Kevesebb van nekem, mint neki és ez zavar", és kevésbé valószínű, hogy azt állítják "Kevesebb van nekem, mint neki, és ez nem zavar".
- *Életmód:* az adóssággal rendelkezők többször számoltak be hiányzó kinevezésről.
- *Pénzkezelés:* az adósok kevésbé rendelkeznek banki vagy egyéb folyószámlával, gyengébb pénzkezelőknek osztályozták magukat, ritkábban tesznek félre, ritkábban halasztják el a vásárlást egy későbbi kedvezményért, és előnyben részesítik a számlák gyakoribb kifizetését. Gyakrabban vesznek igénybe vásárlói hitelt és házhoz jövő hitelcégeket, de ritkábban használnak hitelkártyát; ha igénybevettek vásárlói hitelt vagy hitelkártyát, nagyobb valószínűséggel számoltak be a visszafizetés küzdelmességéről.
- *Fogyasztói magatartás:* az adósok ritkábban rendelkeztek autóval vagy telefonnal, és nagyobb valószínűséggel számoltak be cigaretta és a gyerekeknek karácsonyi ajándék rendszeres vásárlásáról. Gyakrabban tekintenek az autóra és a telefonra luxuscikként, mint alaptermékre, de a karácsonyi ajándéokra alapterméként gondolnak. A cigarettát egyaránt besorolták luxus és alapterméknek, viszont a másik két csoport egyik kategóriába sem sorolta általában.
- *Időtávlatok:* az adósok gyakrabban számoltak be arról, hogy a számlák jelentősebb csökkenését tartják szükségesnek, hogy áttérjenek egy takarékosabb pénzkezelésre (vagy egyáltalán nem térnének át), és hogy egy termék jelentős árengedménye tudja csak őket meggyőzni arról, hogy várjanak egy hónapot a vásárlással (vagy nem várnának egyáltalán).
- *Külső-belső kontroll:* az adós csoportok között nem találtak különbséget e tekintetben.
- *Segítségkérés:* csak a befizetetlen számlával rendelkezőknek kellett arra válaszolni, hogy kitől kérnének segítséget az adósság rendezéséhez. Legelőkelőbb helyen a család

állt, míg a pénzkölcsönzőket (moneylender) jelölték be a legkevesebben.

Az alacsony válaszadási arány miatt nem lehet levonni általános következtetéseket, de az eredmények azt sugallják, hogy a pszichológiai és magatartási változók együttesen hatnak az eladósodásra. A rossz pénzügyi helyzet kapcsolatban áll a szülőktől látott mintával, a rossz pénzkezeléssel, és a drága, alacsony besorolású hitelforrások gyakori igénybevételével.

Kidwell és Turrisi (2003) az egyetemisták pénzkezelési döntéshozatalát vizsgálta. Az a meggyőződés vezérelte a szerzőket, hogy a pénzkezelés és a költségvetés hatással lehet a költekezési szokásokra, az észlelt lehetőségekre és a hozzákapcsolódó normatív hatásokra. A költségvetés hatékonysága csökkenteni tudja a túlköltekezés és túlfogyasztás valószínűségét, amik meghatározzák az elfogadhatónak tartott eladósodási szintet és az észlelt gazdasági jólétet. Ha megértjük azokat az indikátorokat, amik hatással vannak a pénzkezelés fenntartására, hasznos lehet az adósság csökkentése ellen tett lépések megalkotásában, ami különben várhatóan csak felhalmozódna a pénzkezelés hiányosságai miatt.

A kutatást két modell alapján végezték. A költségvetési megtartás szándékának modellje (Model of intention to maintain a financial budget) során az attitűd, szubjektív norma, külső hatás, múltbeli viselkedés és az észlelt kontroll hatásait vizsgálták, ahol az észlelt kontroll hatással van a szubjektív normára és a külső hatásra. A költségvetési attitűd modell (Model of budgeting attitude) öt változót tartalmaz: a kiemelkedő eredmény pozitív hatása, nem kívánt erőfeszítés negatív hatása, költekezési korlátok negatív hatása, észlelt tudás, átlátható költekezés.

Azok a válaszadók, akik magasabb észlelt kontrollal rendelkeznek, saját tulajdonságaiknak tulajdonítják a költségvetés megtartását, vagy meg nem tartását, míg az alacsonyabb észlelt kontrollal rendelkezők külső hatásokat neveztek meg. Azok a hallgatók, akiknél magas észlelt kontrollt tapasztaltak, szoros összefüggés van az egyéni norma és a cél között, míg akiknél ez a szint alacsony, ott a külső, negatív hatásokkal állt szoros összefüggésben a cél a válaszok alapján.

A költségvetés megtartása hasznos módszer lehet, hogy csökkenjen az emberek feszültségérzete – a pénzügyek miatti aggodalom, stressz, frusztráció. Az érzelmi ösztönzés, hogy megragadjanak egy pozitív érzést a költségvetéssel kapcsolatban, nem biztos, hogy hatékony a költségvetési cél megváltoztatásához. Ugyanakkor a negatív érzelmek az eladósodással kapcsolatban valószínűleg eredményesebbek.

A kutatási eredmények alapján két stratégiát javasoltak a szerzők, hogy javuljon a

hallgatók pénzügyi képessége. Először is *olyan üzenetek megfogalmazása, amelyek a költségvetés hasznosságát hangsúlyozzák a költekezés kontroll alá vonásával kapcsolatban*. Másodsorban, olyan üzenetek megfogalmazását javasolják, amik *a költségvetés megtartásával elérhető dolgokra* összpontosítanak.

Serin és munkatársai (2010) kutatásának célja a törökországi egyetemisták kontrollosságára ható tényezők azonosítása és összehasonlítása. A kontroll helyét vizsgálták nemek, társadalmi-gazdasági rang, illetve az egyetemi képzés ideje alatti lakóhely szerint is.

A férfi hallgatók sokkal inkább belső kontrollosak, mint a nők. A férfiak belső kontrollosága származhat abból a szabadságból, amit a családjuktól kapnak, és hogy több választási lehetőségük van a nőkhöz képest. Korábbi kutatásokban nem találtak különbséget a külső-belső kontrollosságban nemek szerint, amiket a török társadalomban, többek között a török tanári körben végeztek (Kagitcibas 1982; Tümkeya 2000, Erkmén et Cetin 2007; Sahin et al 2005; Sahin 2008). Ezen kutatás eredményei, amit a hallgatók körében végeztek, egy terjedő életstílust mutathat a török társadalomban. A török kulturális sajátosságoknak megfelelően a férfiak egyre szabadabb, míg a nők ehhez képest konzervatívabb neveltetésben részesülnek.

A hallgatók kontrollosága összefüggést mutat a társadalmi, gazdasági helyzetükkel. Megkülönböztettek alacsony, közepes és magas társadalmi-gazdasági helyzetű hallgatói csoportokat. Eszerint külső kontrollos az alacsony és a közepes, míg belső kontrollos a magas életszínvonalon élő hallgató. Lim et al (2003) megállapította, hogy a külső kontrollos személyek a belső kontrollosokhoz képest sokkal inkább úgy tekintenek a pénzre, mint erőforrásra és arra használják, hogy elérhetnek egy bizonyos életszínvonalat. Tehát megállapítható, hogy azok a hallgatók, akik közepesnek tartják életszínvonalukat külső kontrollosak, mivel erőforrásként tekintenek a pénzre és úgy gondolják, hogy több dologtól is függ, kivéve ők maguk.

Statisztikailag jelentős különbség mutatható ki a hallgatóknak a képzés ideje alatti lakhelye szerint. A diákszálláson élő hallgatók külső kontrollosok, míg azok a hallgatók, akik az egyetem alatt a családjukkal élnek, belső kontrollosok. A szülők közreműködhetnek ebben az által, hogy több felelősséget adnak így a gyermekeiknek.

A kutatás eredményei alapján megállapítható, hogy a kontrolloság függ a szülők attitűdjétől és attól a helytől, ahol életük nagy részét töltik az adott időszakban a hallgatók.

A pénzügyi attitűd kutatások napjainkban virágoznak, de viszonylag kevés készült

Ázsiára vonatkozóan. Így hiánypótlóak *Lim önálló* (2003) és *munkatársaival* (2003) folytatott kutatásai, amelyek Szingapúrban – a nyugat számára jelentős kereskedelmi központban – vizsgálja a pénzügyi attitűdöt.

A pénzügyi attitűd nemek szerinti vizsgálata több dolog miatt is indokolt. Általában véve Szingapúr egy patriarchális társadalom jegyeit mutatja a konfuciusi ideológia következtében, ahol a család kenyérkeresőjének nevelték a férfiakat. Másrészt a nyugati demokratikus egyenlőség elve, ami ellentétes a konfuciusi ideológiával, szintén kétségtelenül terjed Szingapúrban.

Mindkét kutatásban Lim és Teo (1997 in Lim et al 2003) pénzügyi skáláját használták fel, így nyolc dimenzió mentén vizsgálták a pénzügyi attitűdöt, amelyek:

1. Megszállottság: mutatja, hogy az egyén gondolatai mennyire forognak csak a pénz körül.
2. Hatalom: mennyire tekintenek a pénzre a hatalom forrásaként.
3. Költségvetés: a pénzt mennyire kezelik megfontoltan, pl. megtakarítás.
4. Teljesítmény, eredmény: mennyire tartják a megkeresett pénz nagyságát a siker kulcsának.
5. Társadalmi megítélés: Milyen mértékben használják a pénzt a másokkal való összehasonlítás alapjául.
6. Aggodalom: a pénz miatti szorongást mutatja.
7. Megtartás: költekezéstől való tartózkodás beteges hajlamra utal.
8. Szűkmarkúság: az adakozás valószínűtlenségét, a bőkezűség/nagylelkűség ellentettjét mutatja.

Lim és munkatársai (2003) 2001-ben felvett kérdőívek alapján megerősítik, hogy a pénzügyi attitűdöt jelentősen befolyásolják a korábbi tapasztalatok.

A férfiak sokkal inkább tekintik a pénzt a hatalom forrásának és jobban aggódnak a pénzügyek miatt. Másrészt a nők sokkal inkább tudatosan vezetnek költségvetést és megtartóak, és mind jobban tekintik a társadalmi elismerés mércéjének. Ez magyarázható a nők mind nagyobb szerepvállalásával a munkaerőpiacon, és hogy ezáltal önálló jövedelemre tesznek szert. Ez látszik a nők párválasztásában is: egy internetes felmérés szerint a második legfontosabb szempont a férfi anyagi helyzete.

A kutatási eredmények alapján a pénzügyi nehézséget átélt válaszadók nagylelkűbbek, ugyanakkor a vagyont a hatalom alapjának tekintik. A nagylelkűség oka lehet, hogy jobban átérzik, milyen az, ha valakinek szüksége van pénzre. A hatalom eszközeként pedig azért tekinthetnek a pénzre, mivel megtapasztalták a cselekvés tehetetlen-

ségét a pénz hiánya miatt. Ezen belül is különösen nagy szerepet tulajdonítanak a pénznek a társadalmi megítélésben az egyetemisták.

A belső kontrollosok nagyobb valószínűséggel kezelik pénzüket odafigyeléssel, ami magyarázható azzal, hogy bíznak saját erőfeszítéseikben és képességeikben, és hogy ezeknek a megtakarításoknak jó hasznát veszik majd, és ezáltal jobb lehetőségük lesz egy sikeresebb élethez.

A külső kontrollosok a pénzt a társadalmi megítélés alapjának, a hatalom forrásának tekintették és kevésbé voltak önzetlen adakozók. Általában úgy vélték, hogy a dolgok nincsenek az irányításuk alatt, viszont függnek olyan külső hatásoktól, mint a szerencse.

Lim 2003-ban publikált, de 2002-es kutatását szintén Szingapúrban folytatta le, ahol (a) a konfuciusi munka etika, és (b) a szingapúri pénzügyi attitűddel kapcsolatos arc megtartásának hatásait vizsgálta.

Hofstede (1980 in: *Lim*, 2003) négy kultúra dimenziót állapított meg (férfiasság-nőiesség; bizonytalanság kerülés; individualizmus-kollektívizmus; hatalmi távolság), ami alapján Hofstede és Bond (1988 in: *Lim*, 2003) a konfuciusi munka etikát (CWE) a következőként határozták meg: az ilyen személyek nagyobb valószínűséggel kitartóak, nagy tiszteletet tulajdonítanak a státusznak, nagyra értékelik a takarékossgot, és rettentő szégyenérzetük van. Ez alapján jelen kutatásban a CWE-t úgy definiálták, ami nagyra értékeli a takarékossgot, kemény munkát, harmóniát és együttműködést, tiszteli a magasan képzettséget és hódolatot tanúsít a hatalom iránt.

Early (1997 in: *Lim*, 2003) definiálta az „arcot” az egyének megítéléseként, ami önmaga és a társadalom megítélésén alapszik. Bár a tanulók vitatják, hogy az arc olyan általános jelenség, ami meghatároz számos társadalmi és szervezeti interakciót, ennek ellenére az arc fogalmát túlnyomóan ázsiai sajátosságnak tartják.

Az arc fontossága abból adódik, hogy megszerezhető, de ugyanakkor el is veszthető. Megszerezhető (a) a kötelességek teljesítésével, (b) szellemi tulajdonságokkal, jellegzetességekkel, és (c) nagylelkű cselekedetekkel. Az emberek általában sokkal érdekeltőbbek az arcuk elvesztésének megakadályozásában, mint megszerzésében, mivel az vezeti őket, hogy megvédjék, amit korábban elértek. Ennek következtében az arc elvesztése erősebb negatív hatással jár, mint az arc megszerzésével járó pozitívum.

A vagyon nagysága egyértelműen utal az emberek státuszára és pozíciójára, ezért összefüggésben áll az arccal is. Ezt a gondolatot végigvezetve, bizonyos pénz iránti attitű-

dők is tartoznak a különböző életvitelhez és ez által az archoz.

Akik követik a konfuciusi munka etikát – ami nagy erénynek tartja a takarékoságot – kisebb valószínűséggel értékeli nagyra a költségvetést és a megtartást. Ráadásul hajlanak arra, hogy megszállottan gondolkodjanak a pénzről a hatalom forrásaként és a teljesítmény jeleként tekintve rá, társadalmi mércéként használva, és nagyobb aggodalmat mutatva a pénzügyek irányában.

A vállalatok számára is megfontolandó eredményeket is hozott a kutatás a kompenzációs eljárásokra és csomagokra vonatkozóan. Az eredmények azt mutatják, hogy a szingapúri kínaiak általában értékeli a pénzt és hajlamosak a tartalékolásra. Ez kézenfekvően az uralkodó konfuciusi ideológiából adódik, és abból a tényből, hogy tipikusan a vagyon alapján állapítják meg a társadalmi státuszt és rangot. Ennek megfelelően egy állás elfogadásánál is fontos tényező a fizetés nagysága, akárcsak a munkahely megtartásánál.

A fizetéscsökkentés – ami a munkaadónak megtakarítással jár – nem feltétlenül favorizált a munkavállalók által, akik minél több pénzt szeretnének megtakarítani. Olyan esetben, mint például egy ideiglenes visszaesés a gazdaságban, a vállalatoknak érdemes lenne kommunikálniuk a munkavállalóikkal és egyeztetni velük, hogy a vállalat fenntartása érdekében fizetéscsökkentést vagy inkább egyesek elbocsátását eszközöljék-e először.

Hazai téren e témakörben kevés kutatást találunk. Mihály és munkatársai (2011) végzett hasonló kutatást hallgatói körben. Vizsgálatukhoz a MAS kérdőívet vették alapul a pénzügyi attitűd méréséhez, és az így kapott eredményeket vetették össze a demográfiai változókkal.

Ennek tükrében a következő fő megállapításokat tették:

1. A fiatalabbak nagyobb hatalmi-presztízs szerepet tulajdonítanak a pénz birtoklásának, ugyanakkor bizonytalanabbul érzik magukat a pénz világában. Az idősebbek tudatosabbak és takarékosabbak, viszont a pénzhez kapcsolódó szorongás érzet a legidősebb, 35 év feletti korosztályban a legerősebb. A férfiak minden korcsoportban takarékosabbak, mint a nők, és életkoruk növekedésével egyre kevésbé fontosak számukra az akciók, míg a nőknél ebben nincs érdemi változás az életkor előrehaladtával.
2. A magasabb végzettségűek takarékosabbak és öngondoskodásra hajlamosabbak, ugyanakkor kevésbé hisznek az időszakos leárazások előnyös voltában.
3. A dolgozó emberek tudatosabbak, takarékosabbak, mint akik számíthatnak mások (szülők, család) gondoskodására. Viszont a munkavállalók jobban aggódnak a jövőjüket tekintve.

4. Minél több pénzből gazdálkodnak a hallgatók, annál nagyobb hajlandóságot mutatnak a takarékos-öngondoskodó magatartásra, és annál inkább csökken a bizonytalanság-bizalmatlanság érzetük.
5. A válaszok alapján a pénzügy-számvitel és gazdálkodás és menedzsment szakos hallgatók inkább bizonytalanok pénzügyekben és szorongóbbak, és a takarékoskodó-öngondoskodó faktorban csak a középmezőnyben foglalnak helyet.
6. Aki maga teremti elő a megélhetéséhez, tanulmányaihoz szükséges anyagi erőforrásokat, az nagyobb pénzügyi tudatosságot mutat és takarékosabb is, ugyanakkor ez nem jár együtt a megelégedettséggel.

Összefoglalóan több általános megállapítás is tehető az általános demográfiai jellemzők és a pénzügyi attitűd vonatkozásában:

- A férfiak nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a pénznek, mint a nők.
- A nőkre jellemzőbb a költségvetés készítése és az akciók követése.
- A fiatalok nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a pénznek, és kevésbé költségvetés tudatosak.
- A kor előrehaladtával a pénz egyre inkább a sikeresség mércéje.
- A kevésbé iskolázottak nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a pénznek, és jobban szoronganak miatta.
- Az iskolázottak keresik a gazdasági előnyökkel járó akciókat, lehetőségeket.
- A pénzügyeiket tekintve szorongóbbak a magas jövedelemmel rendelkezők.

Ezek a megállapítások korábbi kutatások kapcsán már bizonyítást nyertek, melyeket hipotéziseim felállításában felhasználtam.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

Kutatási problémaként a pénzügyi válság lakosságra gyakorolt hatását fogalmaztam meg. E tág problémakört a pénzügyi attitűd és a külső-belső kontroll összefüggés jelenlegi helyzetének mérésére szűkítettem, így kutatásom célja mintegy pillanatfelvétel készítése a jelenlegi általános szokásokat, hangulatot, helyzetet tekintve. Mindezt elsősorban gazdaság-, illetve pénzpszichológiai oldalról közelítettem meg, így pályamunkámat a társadalomtudományi kutatások közé sorolom.

Ennek megfelelően végeztem az operacionalizációt, tehát a következő fejezetben hivatkoztam szerzőkre és munkákra alapozottan alakítottam ki az alkalmazott módszertant, választottam a mérési módszerek közül, és határoztam meg a kutatás fő kérdésköreit, illetve hipotéziseit.

3.1 MÉRÉSI ESZKÖZÖK

A kutatás eszközeként szolgáló kérdőívben elsősorban Yamauchi és Templer „Pénzügyi Attitűd Skáláját” (MAS – Money Attitude Scale) használtam fel, valamint a kontroll helyére vonatkozó kérdésekhez a James-féle kontroll kérdőívből használtam fel néhány kérdést. Az alábbiakban e két mérési eszköz kerül rövid bemutatásra.

3.1.1 Pénzügyi Attitűd Skála (Money Attitude Scale)

Yamauchi és Templer (1982 in: Mihály et al, 2011) fejlesztette ki a „Pénzügyi Attitűd Skálát” (MAS – Money Attitude Scale) ami nemzetközi szinten is gyakran alkalmazott eszköz. A szerzőpáros három alapvető elemet feltételezett a pénzügyi attitűd tekintetében: biztonság, visszatartás és hatalom-presztízs. Munkájuk során végül egy 34 elemű kérdéslistát alakítottak ki, öt kategóriát különítve el:

1. *Hatalom, presztízs*: Ebben a kategóriában a magas érték azt jelenti, hogy a pénzre a hatalom és siker forrásaként, illetve a befolyás eszközeként tekintenek.
2. *Megtartás, idő*: A pénzügyi tervezés és a pénzzel való megfontolt bánásmódot mutatja. A magas értékek eszerint azt mutatja, hogy az adott válaszadóra jellemző az előre tervezés és a pénzügyek folyamatos ellenőrzése.

3. *Bizalmatlanság*: A magas értékek a pénzügyi dolgok kezelésében való bizonytalanságot, kétségeket mutatják.
4. *Szorongás*: A pénz a szorongás, aggodalom tárgyát képviseli, amennyiben magas értéket képvisel ez a kategória.
5. *Minőség*: Minél magasabb érték tartozik ehhez a kategóriához, annál igazabb, hogy a magas minőségű termékekért, szolgáltatásokért magasabb árat kell fizetni.

A szerzőpáros skáláját a későbbi kutatók többször módosították. Jelen kutatásban is egy módosított változat kerül felhasználásra, Andersen et al (1993, in: Mihály et al, 2011) nyomán. Eszerint a fent felsorolt kategóriák közül a bizalmatlanság és szorongás faktor összevonva szerepel, míg újként jelenik meg az akció-tudatos/ megszállott.

3.1.2 A James-féle Külső-Belső Kontroll Skála

A külső-belső kontroll attitűdöt mérő első kérdőívet Rotter diákja, James állította össze 1957-ben. A kérdőív validitását és reliabilitását igazoló vizsgálatokat James nem publikált doktori disszertációjában írta le, magát a kérdőívet sem tette közzé folyóiratban, csak más szerzők által összeállított gyűjteményekből ismerjük. A hazai adaptálásához Oláh különböző életkorú és iskolai végzettségű csoportokat vizsgált meg. (Oláh, 1982)

A kutatáshoz használt kérdőívbe 3-3 külső, illetve belső kontrollosságra vonatkozó kérdést emeltem be.

3.2 MÓDSZER

A rendelkezésre álló kutatási módszerek közül a leíró kutatást tartottam a leginkább célravezetőnek, amelynek célja, hogy leírást adjon valamilyen társadalmi jelenségről. Mind-ezen belül a kérdőíves adatgyűjtés strukturált módszerét választottam.

A kérdőíves módszer előnye, hogy nagyobb célközönséget lehet elérni, a munka jól párhuzamosítható, és az eredmény nem függ a kérdező személytől. A kitöltés viszonylag egyszerű, ezért nagyobb a részvételi hajlandóság. A költségek alacsonyak és gyorsan el lehet érni a kívánt célszámot. Mivel strukturált, az adatok összesítése és elemzése gyorsan elvégezhető. A módszer hátránya, hogy nem alkalmas mélyebb információ feltárásra, menet közben nem módosítható és nem ad lehetőséget komolyabb visszajelzésre. A félreértések, hibás vagy nem egyértelmű kérdések használhatatlan válaszokat eredményezhetnek.

A kérdőív összeállításban felhasználásra kerültek a korábban bemutatott Pénzügyi Attitűd Skála és a James-féle Külső-Belső Kontroll Skála. A kérdéssor kitöltése anonim volt, hozzávetőlegesen 10-15 percet vett igénybe, amelyre elektronikusan volt lehetőség. A kiküldött kérdőív a mellékletek közt található.

Az adatelemzéshez az SPSS Statistics Base statisztikai szoftverét használtam. Az összefüggések vizsgálatánál a nominális változók összehasonlításához khi négyzet próbát használtam, míg a nominális és ordinális változók összehasonlításához az ETA értékeket vettem a kapcsolat meglétének, illetve szorosságának meghatározásához. A külső-belső kontroll kategóriákat klaszteranalízis segítségével határoztam meg.

3.3 FŐ KÉRDÉSKÖR, HIPOTÉZISEK

A kutatás fő kérdéskörei a pénzügyi attitűd és a kontroll helye közti kapcsolat létre és jellemzőire vonatkoznak: milyen pénzügyi attitűd jellemzi a külső-belső kontrollos személyeket, változik-e a demográfiai jellemzők kapcsolatában, és mi jellemző pénzügyeikre.

A fő kérdéskörökből levezetve fogalmaztam meg – részben saját intuícióimra, részben a korábban bemutatott kutatások (2.5.3. fejezet) eredményeire támaszkodva – a hipotéziseket. Állításaimat a nem, az életkor, a végzettség, és a jövedelmi viszonyok pénzügyi attitűddel, illetve külső-belső kontrollal való összefüggésére vonatkozóan fogalmaztam meg.

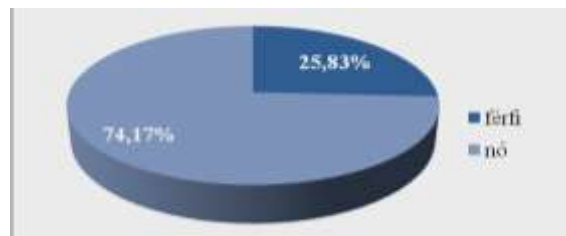
- | | |
|--------------|---|
| 1. hipotézis | A mintában a férfiak és nők pénz iránti attitűdje különböző. |
| 2. hipotézis | A férfiakra inkább a belső kontroll jellemző, míg a nőkre a külső kontroll. |
| 3. hipotézis | Az életkor befolyással van a pénzügyi attitűdökre. |
| 4. hipotézis | Az idősebb válaszadókra a belső kontroll jellemző. |
| 5. hipotézis | Az iskolázottság szintje összefügg a pénzügyi attitűddel. |
| 6. hipotézis | A magasabb végzettséggel rendelkezőkre a belső kontroll jellemző. |
| 7. hipotézis | A jövedelem nagysága összefügg a pénz iránti attitűddel. |
| 8. hipotézis | A megtakarítással rendelkezőknél magasabb a Megtartás/ idő pénzügyi attitűd faktor. |
| 9. hipotézis | A külső kontrollal rendelkező személyeknek nagyobb arányban van hiteltartozása, mint a belső kontrollal rendelkezőknek. |

A hipotézisek megválaszolása a kutatás gyakorlati alkalmazhatóságának néhány szempontjára is rámutat. A kutatás valószínűleg támogatja a módszer és eszközrendszer finomítását, de segítséget nyújthat piac szegmentációs, bizonyos értékesítési folyamatok célzott kialakításához, valamint egyes kapcsolódó termékek kialakítását és marketingjét segítheti.

3.4 MINTA ÉS MINTAVÉTEL

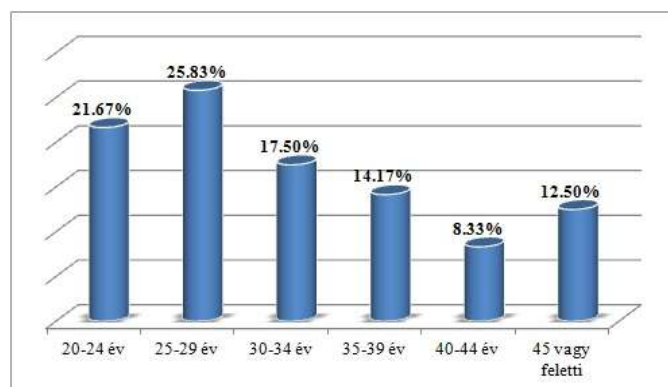
A mintavétel során a hólabda vagy más néven a görgetett nem valószínűségi technikát alkalmaztam. Eszerint az elektronikusan elérhető kérdőív linkjét küldtem el emailben és közösségi oldalakon ismerősi körömmnek, és megkértem a potenciális kitöltőket, hogy saját ismerőseiknek szintén továbbítsák. A mintavétel módja miatt a kutatás eredményeit nem tekinthetjük reprezentatívnak. A kérdőívet a N=120 eléréséig hagytam elérhetőnek.

A minta a lakossághoz viszonyított *nemek* szerinti megoszlását tekintve nem reprezentatív: a válaszadók 74,17%-a nő volt (8. ábra).



8. ábra: A minta nemek szerinti megoszlása (%)

A *kor* szerinti megoszlást tekintve a kitöltők döntően 20-35 év közöttiek. A korcsoportok szerinti megoszlást a 9. ábra mutatja.



9. ábra: Kor szerinti megoszlás (%)

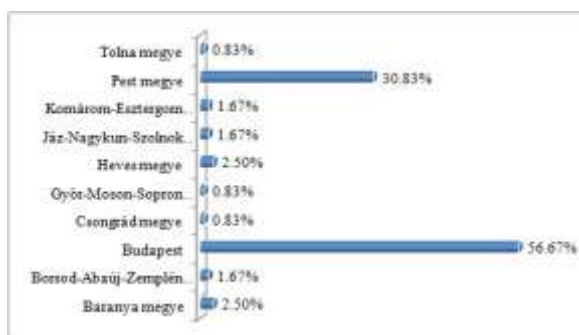
A minta *végzettség* szerinti százalékos megoszlását a 10. ábra mutatja. A válaszadók döntő többsége (85%) egyetemet, főiskolát végzett, ami szintén nem reprezentatív a magyar lakosság egészét tekintve.



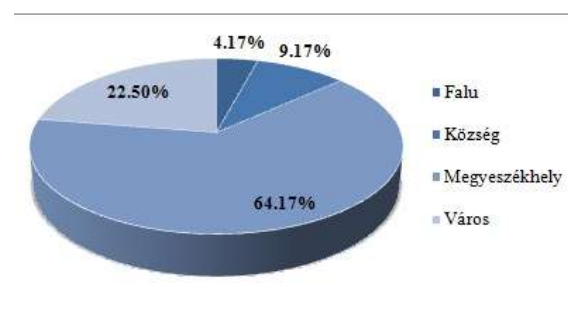
10. ábra A válaszadók végzettség szerinti megoszlása (%)

Két demográfiai kérdés vonatkozott a válaszadók *lakhelyére* vonatkozóan: a lakhely nagyságára és közigazgatási egységére. Ez utóbbinál fontolóra vettem, hogy melyik felosztás adhat pontosabb képet a megyei, vagy az Uniós csatlakozást követően kialakult regionális. Végül soron azért döntöttem a megyei szintű felosztás mellett, mert szükség esetén a kapott válaszok összevonhatók, mivel a regionális egységek lefedik a megyéket. Valamint, bár Budapest maga nem megye, viszont nagy lélekszáma miatt és az innen érkező várhatóan nagy válaszadási arány miatt külön is megjelent a lehetőségek között. Mint ahogy a 11. ábra is mutatja, helyes volt az előzetes feltételezés, mivel ezen önálló kategória nélkül a válaszadók 87,50%-a jelölte volna lakhelyül Pest megyét.

Összefoglalóan elmondható, hogy a válaszadók több mint fele (56,67%) él életvitelszerűen Budapesten, további jelentős hányad, 30,83% Pest megyében, míg mindössze a minta 12,50%-a él az ország egyéb területein. Ez az erős Budapest és Pest megye irányába való eltolódás a hólabda mintavétel következményeként tekinthető.



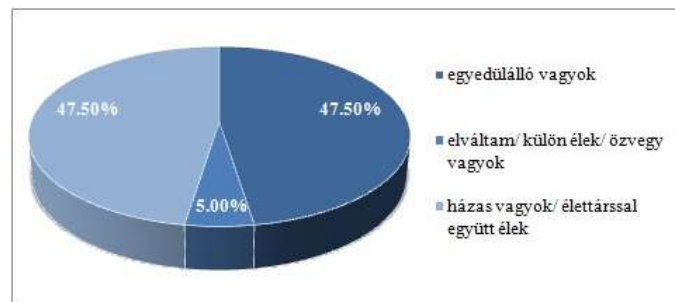
11. ábra: A válaszadók megoszlása lakhelyük szerint (%)



12. ábra: A válaszadók lakhely szerinti megoszlása a település nagysága szerint (%)

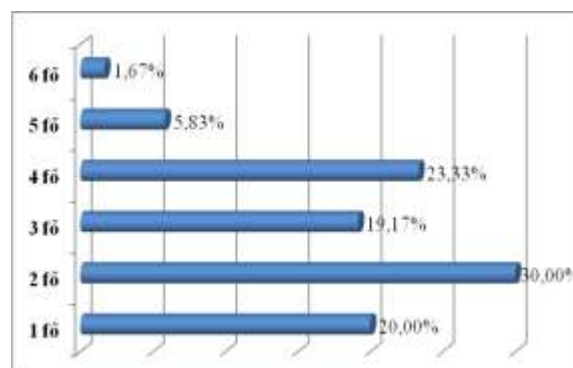
A település nagyságát tekintve a válaszadók döntő többsége él megyeszékhelyen (12. ábra) – mint ahogy az előző ábrán láthattuk, ebből 56,67% budapesti (11. ábra). Egy erős eltolódás látható tehát a nagyobb lélekszámú települések irányába: összességében 86,7%-uk él városban.

A válaszadók *családi állapotára*, illetve a háztartásban élőkre összesen három kérdés vonatkozott. A válaszadók között ugyanakkora arányban (47,50 – 47,50%) szerepelnek egyedülállók, mint házastárssal/ élettárssal együtt élők, és mindössze 5,00%, aki már nem él együtt társával.



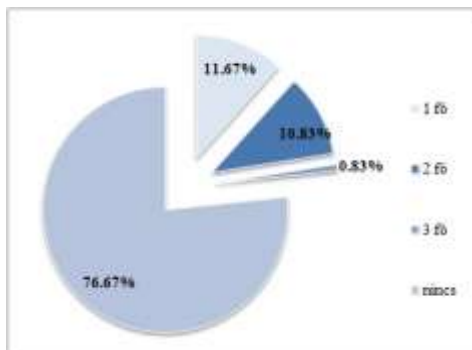
13. ábra A válaszadók családi állapota (%)

E kérdésre adott válaszokból látszik, hogy a költségvetés fedezetül szolgáló bevételeket egyedül vagy többen biztosítják. Ezzel látszólag ellentmondásosak a 14. ábra összegzett eredményei: ahhoz képest, hogy a minta 47,50%-a vallotta magát egyedülállónak, mindössze 20% számol be arról, hogy a háztartásának nagysága 1 fő, tehát egyedül él.



14. ábra: A háztartás nagysága (%)

Ez magyarázható azzal, hogy a mintában nagy arányban vannak jelen fiatalok, akiknél gyakori, hogy még a szülőkkel élnek együtt. Jelentős a 2 fős háztartás aránya is, amelyek feltételezhetően 2 felnőtt együttélését takarja – ezt alátámasztja a 15. ábra, miszerint a háztartások 76,67%-nál nincs 14 éven aluli gyermek.



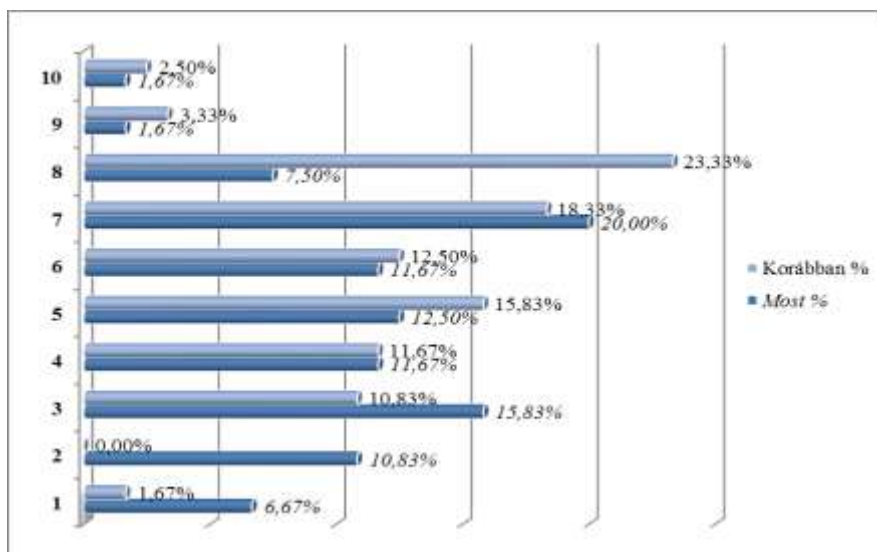
15. ábra A 14 éven aluli gyerekek aránya a válaszadók háztartásában

4. A KUTATÁS EREDMÉNYEI

4.1 SZUBJEKTÍV JÓLÉT ÉRZÉS

A demográfiai kérdéseket követően a szubjektív jólét érzésre, hitelekre és megtakarításokra vonatkozott néhány kérdés. A 16. ábra összegzi, hogy 1-10-ig terjedő skálán *ennyire elégedettek a válaszadók jelenlegi és korábbi anyagi helyzetükkel*.

A jelenlegi anyagi helyzetet leginkább átlagosnak, de jelentős számban rendkívül rossznak értékelik. Ezzel szemben a válság előtti helyzetet rendkívül kis százalékban értékelik elfogadhatatlannak, sokkal inkább az átlag felettinek tartják.

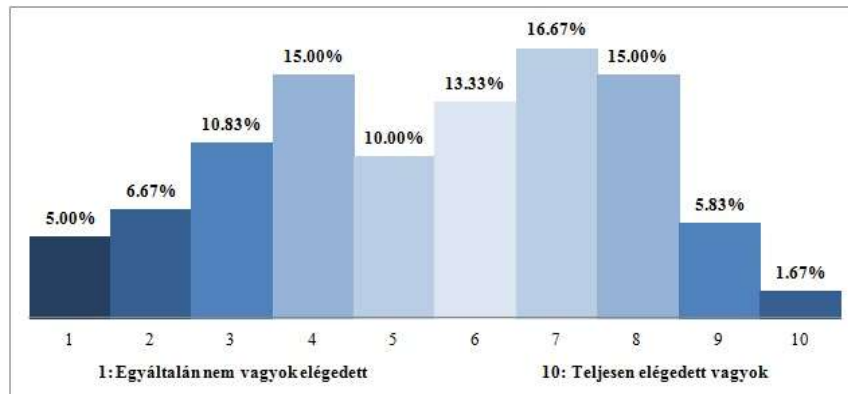


16. ábra A jelenlegi és a válság előtti anyagi helyzet értékelése (%)
(1: Egyáltalán nem vagyok elégedett; 10: Teljes mértékben elégedett vagyok)

Hogy ténylegesen mennyit változott a mintában szereplők anyagi helyzete, illetve, hogy a változás milyen mértékben eredeztethető a hitelválság máig ható hatásainak, arra nem lehet egyértelműen következtetni a diagramból. Ugyanakkor a válság előtti helyzetet átlagosan 6,05, míg a jelenlegi helyzetet átlagosan 4,87-re értékelik, ami mindenképpen jelentős visszaesést mutat.

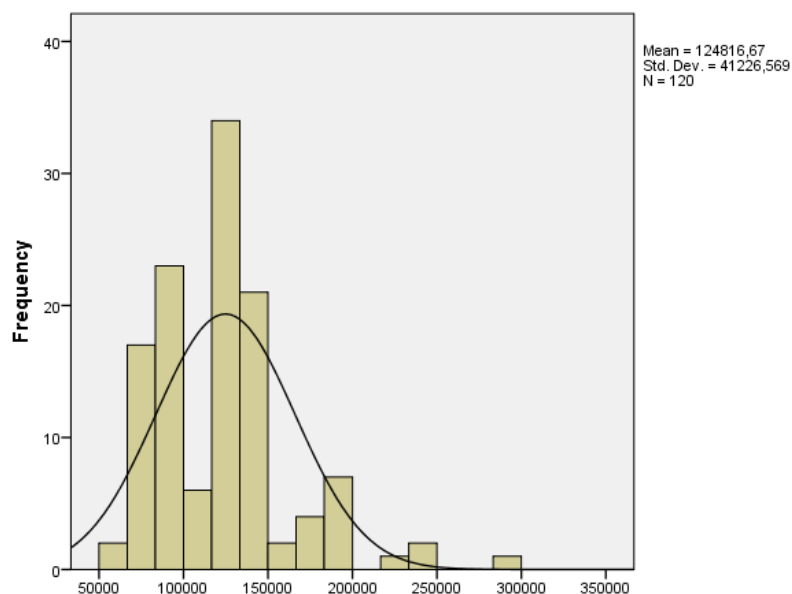
Mindezt alátámasztja egy későbbi kérdés is, amely arra vonatkozott, hogy milyennek értékeli jelenlegi anyagi helyzetét a „nagy átlaghoz” képest. (17. ábra) Ennél a kérdésnél is 1-10-ig való értékelésre volt lehetőség, ami lehetővé teszi az értékek összevetését

a jelenlegi anyagi helyzettel való elégedettséggel. Eszerint a válaszadók elégedetlenek a jelenlegi helyzetükkel, de szinte minden esetben még ezt is jobbnak tartják a környezetükben tapasztaltakhoz, az átlaghoz képest.



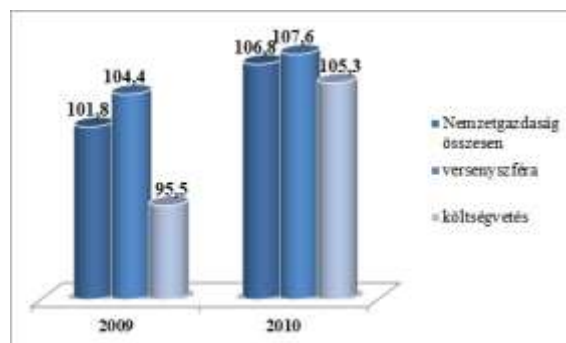
17. ábra: A válaszadók saját anyagi helyzetének viszonyítása a „nagy átlaghoz” képest (%)
(1: Egyáltalán nem vagyok elégedett; 10: Teljes mértékben elégedett vagyok vele)

Hogy mit is jelent a „nagy átlag”, arra részben a 18. ábra ad választ. A kérdőívet kitöltőknek meg kellett adniuk, hogy mit gondolnak, mennyi egy havi nettó átlagos fizetés jelenleg. Mivel itt nem voltak megadva értékkategóriák, így rendkívül változó értékek lettek meghatározva a 60 000 Ft minimum és a 300 000 Ft maximum érték között. A hisztogram mutatja, hogy milyen gyakorisággal szerepeltek az (SPSS program által automatikusan generált) egyes értékkategóriák. A válaszok összegzésével 124 816,67 Ft az átlag fizetés, míg a módusz 120 000 Ft.



18. ábra: Az egy havi nettó átlag fizetés a válaszadók szerint

Ehhez kontrasztnak álljon itt a valóság: az alábbi ábrákon az átlag nettó (2009-2010) egy havi fizetések szerepelnek a KSH adatai szerint. 2011. évre, amikor a kutatás is készült, még nem álltak rendelkezésre ezek adatok. (19. ábra)



19. ábra: Az alkalmazásban állók havi *nettó* átlagkeresete a nemzetgazdaságban (2009-2010)

Forrás: KSH

A következő kérdéscsoport a *megtakarításokra és hitelekre* vonatkozott. A megtakarításokkal kapcsolatban kiugró adat, hogy közel minden 5. válaszadó nem tartozik tartalékkal. Szintén számottevő, hogy a minta 56,67%-a rendelkezik a bankszámlán tartalékkal, viszont az nincs befektetve. Ez a magas érték jelentheti egyrészt az emberek általános bizalmatlanságát, kockázatkerülését a befektetésekkel szemben. Amennyiben ez igaz, akkor igaznak tekinthető az állammal szemben is, hiszen ezek a pénzek nem csak banki, biztosítási stb. megtakarításokba nem kerültek, hanem az állammal szembeni fenntartást is mutatja, hiszen a biztosnak és alacsony kockázatú állami kötvényekbe sem kerültek befektetésekre.

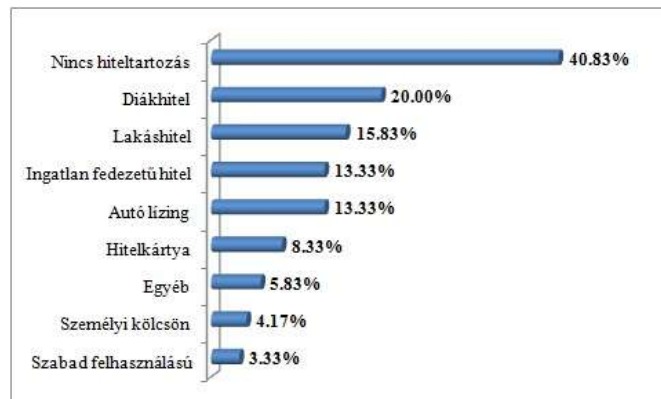


20. ábra: A megtakarítások aránya (%)

A bankszámlán levő lekötések, biztosítások és az ingatlan, mint befektetés is számottevő arányban van jelen a megkérdezett háztartások megtakarításai között. Legalacso-

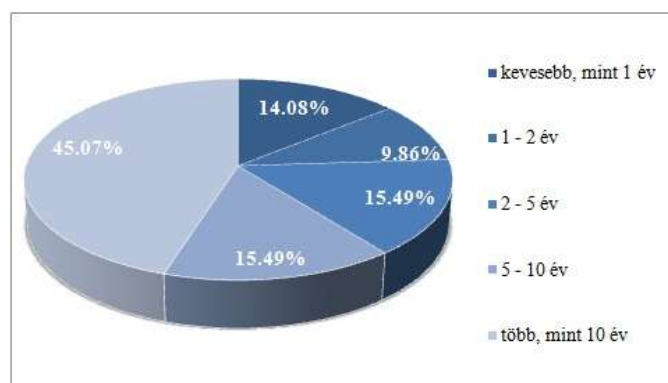
nyabb, 7,50%-ban a részvényeket választották befektetési formaként. Ez szintén jelzi az általános bizalmatlanságot és a kockázatkerülést. Összességében viszont megállapítható a mintáról, hogy nagy arányban rendelkeznek megtakarításokkal.

A hiteltartozásra vonatkozó válaszokat a 21. ábra összegzi. A minta 40,83%-a nem rendelkezik hitellel. A diák-, lakás-, ingatlan fedezetű és autóhitel nagyobb arányban terheli a válaszadók költségvetését, ugyanakkor más felsorolt hitelformák alacsony arányban reprezentáltak.



21. ábra: A megkérdezettek hiteltartozásai (%)

A hitelekkel kapcsolatos kérdéskörhöz tartozik, hogy a leghosszabb törlesztésű hitel mikor fog lejárni. Jelentős, hogy az adóssággal rendelkezők közel fele 10 vagy annál több évig törlesztik még a megkérdezéskor meglévő hiteleiket.



22. ábra: A leghosszabb törlesztési idejű hitelek a tartozással rendelkezők arányában (%)

A hitelek és megtakarítások nagyságát a 3. táblázat mutatja be. Napjainkban gyakran hallhatóak olyan mondatok, hogy egy havi kereset hányszorosát érdemes félretenni egy hónapban váratlan kiadásra – pl. egészségügyi okok miatti munkaképtelenség, állásvesztés. Ha ezt vesszük alapul, akkor az 500 000 Ft vagy több megtakarítással rendelkezők (a

teljes minta 31,67%-a) képesek lehetnek ennek eleget tenni, viszont aggasztó a helyzet, ha a válaszadók azon közel negyedét vesszük alapul, akik nem rendelkeznek semmilyen megtakarítással.

Ha mindehhez hozzávesszük a táblázat további adatait, ami a háztartás egy havi (!) hiteltörlesztésének nagyságát mutatja, akkor végképp nehezen felel meg a minta a bekezdés elején leírt „kritériumnak”. Ugyanakkor talán mégsem olyan elkeserítő a helyzet (legalábbis a válaszadókra vonatkozóan), hiszen e szerint a minta 40,83%-a nem rendelkezik tartozással, míg szintén kiemelkedően magas arányban (45,83%) a törlesztő részlet 100 000 Ft alatti összeg.

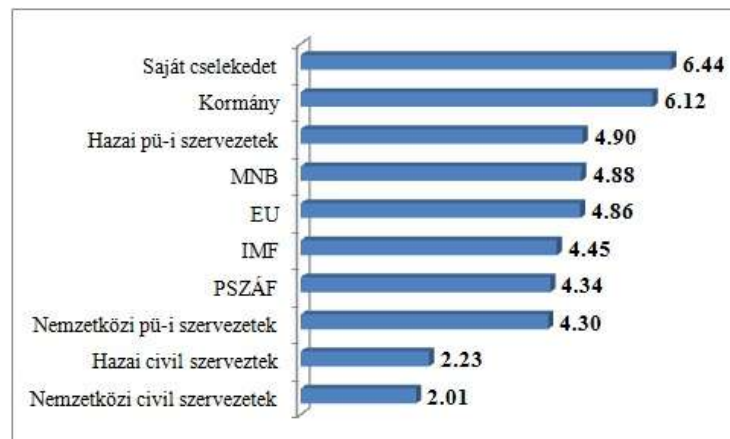
3. táblázat: A hitelek és megtakarítások aránya a minta egészét tekintve

	MEGTAKARÍTÁS	HITEL (/HÓ)
100 000 Ft alatt	18.33%	45.83%
100 001 - 200 000 Ft között	4.17%	10.00%
200 001 - 300 000 Ft között	5.00%	2.50%
300 001 - 400 000 Ft között	4.17%	-
400 001 - 500 000 Ft között	7.50%	-
500 001 Ft felett	31.67%	-
nem kívánok válaszolni	7.50%	0.83%
nincs	21.67%	40.83%

A szubjektív jóléttel kapcsolatosan fontosnak tartottam megkérdezni, hogy a válaszadók mit gondolnak, *mi befolyásolja jelenlegi anyagi helyzetüket*. Ennek megválaszolásához több kategória volt megadva, amelyek befolyásoló erejét 1-10-ig terjedő skálán értékelhették:

- a kormány lépései,
- az Európai Unió lépései,
- a PSZÁF lépései,
- a MNB lépései,
- az IMF lépései,
- a magyar piacon jelenlévő pénzügyi szervezetek (bankok, takarékszövetkezetek, biztosítók stb.),
- a nemzetközi piacon jelenlévő pénzügyi szervezetek,
- a válaszadó saját cselekedetei,
- hazai civil szervezetek,
- nemzetközi civil szervezetek.

A válaszadók szerint leginkább a saját cselekedetük illetve a Kormány lépései befolyásolják pénzügyi helyzetüket. A 10-es skálán 5 körüli értéket, tehát átlagosnak mondható befolyást tulajdonítottak a hazai pénzügyi szervezeteknek, a Magyar Nemzeti Banknak és az Európai Uniónak. Némileg gyengébb befolyással bír az aggregált eredmények szerint az IMF, a PSZÁF és a Nemzetközi pénzügyi szervezetek. A civil szervezetek hatását mind hazai, mind nemzetközi szintén alacsonynak ítélik a válaszadók.



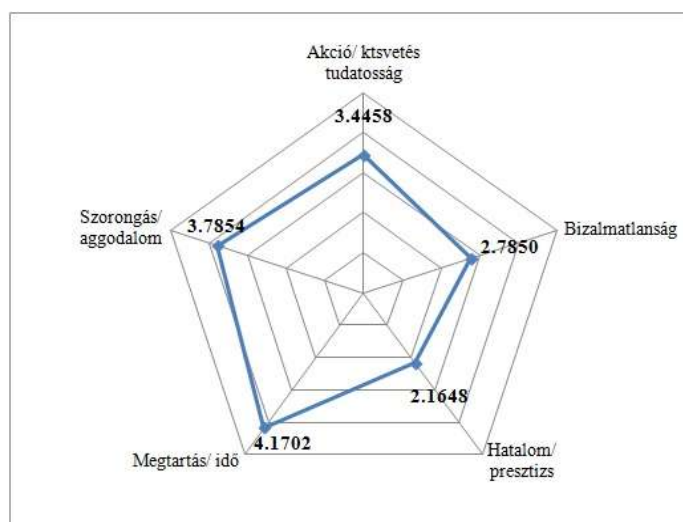
23. ábra: A válaszadó anyagi helyzetét befolyásoló tényezők

4.2 PÉNZÜGYI ATTITÚD

A kutatás során az alábbi pénzügyi attitűdök vizsgálatára volt lehetőség, minden esetben 1-8-ig terjedő skálán (ahol 1: egyáltalán nem értek egyet vele). A statisztikai elemzés során a skála két szélső kategóriáját összevontam, így mindenhol 1-6-ig terjedő skálán értelmezhetőek a következő attitűdök:

- Hatalom/ presztízs;
- Megtartás / idő;
- Bizalmatlanság;
- Szorongás/ aggodalom;
- Akció/ Költségvetés tudatosság/ megszállottság (AKM).

A beérkezett válaszok alapján meghatározható átlagértékeket a 24. ábra mutatja be.



24. ábra: A pénzügyi attitűd faktoraira jellemző átlagok

Kiemelkedően magas átlagértékkel szerepel a Megtartás/ idő faktor, ami jól tükröződik a megtakarítással rendelkező válaszadók magas arányában is. Az Akció/ Költségvetés tudatosság faktorra a 6-os skálán egy nagyjából középértéket kaptunk eredményül. A Szorongás/ aggodalom faktor ugyanakkor már némileg magasabb, ennek ellenére a Bizalmatlanság faktor viszonylag alacsony – tehát kicsit jobban aggódunk a pénzügyeink miatt, de amiatt nem, hogy esetleg átverhetnek pénzügyeket illetően. A Hatalom/ presztizs alapján viszont nem jellemző, hogy a pénzre a hatalom megtestesítőjeként tekintenénk.

Összefüggés vizsgálatok

A pénzügyi attitűd és a nem között nincs releváns összefüggés a minta alapján (szignifikancia szint: 95%). A 4. táblázatban összefoglalt adatok szerint a nemek alapján alig van eltérés az egyes pénzügyi attitűd faktorokra adott válaszok átlagában, illetve szóráspan.

4. táblázat: A válaszadók neme és pénzügyi attitűdje közti összefüggés

		Akció/ ktsvetés tudatosság	Bizalmatlanság	Hatalom/ presztizs	Megtartás/ idő	Szorongás/ aggodalom
férfi	Mean	3.48	4.10	2.15	2.85	3.05
	Std. Deviation	1.55	1.32	0.87	1.31	1.43
nő	Mean	3.89	4.19	2.17	2.76	3.58
	Std. Deviation	1.44	1.35	0.80	1.18	1.28
Total	Mean	3.79	4.17	2.16	2.79	3.45
	Std. Deviation	1.47	1.34	0.81	1.21	1.34

Közepesen erős kapcsolat van a *korcsoport és a pénzügyi attitűd* között (95, illetve 99% szignifikancia szinten).

5. táblázat: A kor és pénzügyi attitűd kapcsolata

		Akció/ ktsvetés tudatosság	Bizalmatlanság	Hatalom/ presztizs	Megtartás/ idő	Szorongás/ aggodalom
20-24 év	Mean	4.45	4.08	2.55	3.18	3.95
	Std. Dev.	1.35	1.54	0.82	1.29	1.31
25-29 év	Mean	3.92	3.97	2.34	2.99	3.54
	Std. Dev.	1.50	1.17	0.87	1.07	1.21
30-34 év	Mean	3.44	4.76	2.44	2.40	3.49
	Std. Dev.	1.42	1.16	0.75	1.23	1.20
35-39 év	Mean	3.13	4.35	1.82	2.40	2.81
	Std. Dev.	1.33	1.40	0.48	0.97	1.10
40-44 év	Mean	3.95	4.54	1.70	2.78	4.08
	Std. Dev.	1.15	1.30	0.59	1.05	1.42
45 fölött	Mean	3.47	3.46	1.44	2.64	2.62
	Std. Dev.	1.71	1.23	0.45	1.49	1.50
Total	Mean	3.79	4.17	2.16	2.79	3.45
	Std. Dev.	1.47	1.34	0.81	1.21	1.34

A 20-24 év közötti korcsoport több ponton eltér a minta egészére vonatkozó átlagtól. A legmagasabb Akció/ költségvetés tudatossággal rendelkeznek, míg a Szorongás/ aggodalom faktor szintén magas értéket mutat. A Megtartás/ idő faktor tekintetében átlagosnak tekinthető ez a korcsoport.

A 25-29 év közötti korosztály értékei a minta egészétől alig mutatnak eltérést, hasonlóan a 30-34 éves korosztályhoz. Viszont ez utóbbi csoport tagjai a legbizalmatlanabak.

A 35-39 évesek átlagos Akció/ költségvetés tudatossággal (ami így is a legalacsonyabb).

nyabb a többi korcsoporthoz képest), viszonylag magas bizalmatlansággal, átlag alatti Megtartással és Szorongás attitűddel rendelkeznek. A pénznek alig tulajdonítanak hatalomra, presztizsre vonatkozó értelmezést.

A 40-49 évesek korcsoportjára szinte minden tekintetben igazak a minta egészre vonatkozó állítások, nagyobb eltérés egyedül a Hatalom/ presztizs faktornál van.

A 45 fölöttiekből álló korcsoport több ponton eltér a minta általános jellemzőitől: a többi korcsoporthoz képest ők a legkevésbé bizalmatlanok, ami még így is középértéken felüli. A pénznek a legkevésbé tulajdonítanak a hatalomra vonatkozó szerepet, és ők szoronganak a legkevésbé pénzügyi helyzetük miatt.

Összefoglalóan megállapítható, hogy a kor előrehaladtával a pénznek mind kevesebb mértékben van hatalom, illetve presztizs értéke. Érdekes, hogy a Megtartás/ idő faktorra a 45 év felettiekénél a legalacsonyabb az átlagérték. Az Akció/ költségvetés attitűd ugyanakkor a legfiatalabb korosztályban a legerősebb.

Gyenge kapcsolat van a pénzügyi attitűd és az iskolázottság között (95% szignifikancia szint mellett).

6. táblázat: A pénzügyi attitűd és a végzettség szintje közti kapcsolat

		Szorongás/ aggodalom	Megtartás/ idő	Hatalom/ presztizs	Bizalmatlan- ság	Akció/ ktsvetés tu- datosság
kevesebb, mint 8 általános	Mean	4.19	4.04	2.44	2.95	4.31
	Std. Dev.	1.13	0.58	0.59	1.41	1.66
szakmunkásképző (szakiskola)	Mean	4.00	3.67	1.19	2.27	2.83
	Std. Dev.	1.15	1.47	0.32	1.17	1.23
érettségi (gimnázium, szakközépiskola)	Mean	4.39	3.25	2.20	2.95	3.39
	Std. Dev.	0.98	1.77	0.78	1.25	1.25
diploma (főiskola, egyetem)	Mean	3.70	4.29	2.18	2.78	3.44
	Std. Dev.	1.53	1.28	0.82	1.21	1.34
Total	Mean	3.79	4.17	2.16	2.79	3.45
	Std. Dev.	1.47	1.34	0.81	1.21	1.34

A kevesebb, mint 8 általánost végzettek a Szorongás/ aggodalom és az Akció/ Költségterv tudatosság dimenziókban kimagaslóan magas értékeket mutatnak.

A szakmunkásképzőt végzettek szinte egyáltalán nem tulajdonítanak presztizs értéket a pénznek, szoronganak pénzügyi helyzetük miatt, viszont nem bizalmatlanok, és a legkevésbé őket jellemzi a költségvetés tudatosság.

Az érettségivel rendelkezők a Megtartás/ idő tekintetében a többi kategóriához képest alacsonyabb átlaggal rendelkeznek, míg a Szorongás/ aggodalom dimenzióban a leg-

magasabb átlagértékekkel rendelkeznek.

A *diplomások* a minta egészére vonatkozó átlagértékeket mutatják. A mintán belüli felülreprezentáltság miatt lehet az, hogy a minta egészére vonatkozó átlagok ennyire meg-
egyeznek ennek a csoportnak az átlagértékeivel.

A *háztartás egy havi nettó jövedelme és a pénzügyi attitűd* közti kapcsolatot mutatja a 7. táblázat. A statisztikai eredmények alapján a Megtartás/ idő és a jövedelem között közepesen erős, míg a többi faktorral gyenge kapcsolat van (szignifikancia szint 95%).

7. táblázat: A háztartás egy havi nettó jövedelem és a pénzügyi attitűd közötti kapcsolat

		Hatalom – Presztízs	Megtartás – Idő	Bizalmatlan- ság	Szorongás, aggodalom	AKM
100 E Ft alatt	Mean	4.00	3.71	2.13	2.72	3.75
	Std. Dev.	1.86	1.04	1.22	1.49	0.95
100 – 200 E Ft	Mean	4.20	4.13	2.04	3.14	3.86
	Std. Dev.	1.31	0.95	0.50	1.19	1.53
200 – 300 E Ft	Mean	3.95	3.52	2.02	2.86	3.60
	Std. Dev.	1.37	1.34	0.84	1.13	1.30
300 – 400 E Ft	Mean	3.85	4.12	2.30	2.97	3.17
	Std. Dev.	1.61	1.52	0.78	1.27	1.22
400 – 500 E Ft	Mean	3.67	4.39	2.36	2.84	3.17
	Std. Dev.	1.26	1.31	1.03	1.06	1.35
500 E fe- lett	Mean	3.58	4.86	2.22	2.36	3.46
	Std. Dev.	1.36	1.21	0.89	1.28	1.32
nem kívá- nok vála- szolni	Mean	3.22	4.45	2.16	2.52	3.15
	Std. Dev.	1.91	1.45	0.69	1.28	1.43
Total	Mean	3.79	4.17	2.16	2.79	3.45
	Std. Dev.	1.47	1.34	0.81	1.21	1.34

A *100 000 Ft alatti* bevétellel rendelkező háztartások egyedül a Megtartás/ idő fak-
tornál térnek el lényegesen a minta egészére vonatkozó átlagtól.

A *100 000 – 200 000 Ft* közötti bevétellel rendelkezők a többi csoporthoz képest
jobban szoronganak anyagi helyzetük miatt, ugyanakkor reájuk jellemző leginkább az Ak-
ció/ költségvetés tudatosság.

Az ezt követő, *200 000 – 300 000 Ft* közti bevétellel rendelkező kategóriánál a
Megtartás/ idő faktornál találtunk nagyobb eltérést a többi kategóriától – e csoportra jel-
lemző legkevésbé.

A *300 000 – 400 000 Ft és a 400 000 – 500 000 Ft* bevételű háztartásokra a minta
egészére vonatkozó jellemzés igaz, ettől nem térnek el.

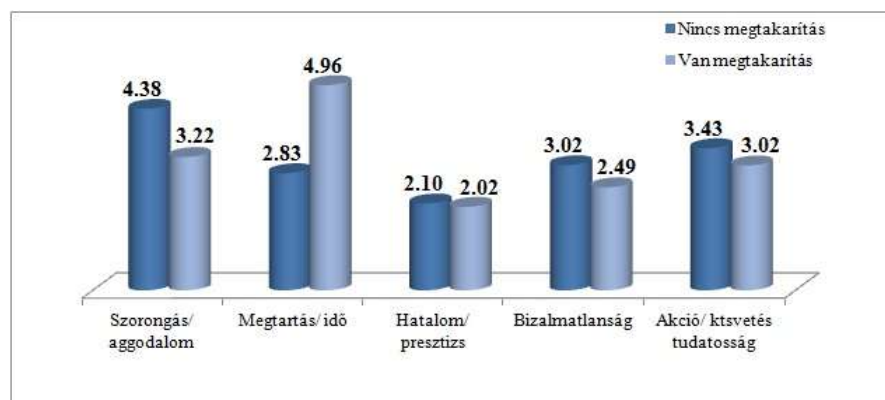
Az *500 000 Ft feletti* bevétellel rendelkező háztartásoknál a legnagyobb a Megtartás/

idő faktorra kapott átlagérték, ami magyarázható azzal, hogy feltételezhetően leginkább ebben a jövedelem kategóriában van lehetősége a háztartásoknak a megtakarításokra. Emellett itt a legkevésbé jellemző a pénzügyek miatt aggodalom.

Pénzügyi attitűd és a megtakarítások között meglévő kapcsolatok a következőképpen foglalhatók össze:

- Közepes erősségű kapcsolat van a *bankszámlán* lévő megtakarítás és a Megtartás/ idő faktor között (szignifikancia szint 95%).
- Közepes erősségű kapcsolat van a *bankszámlán lévő lekötés* és a Megtartás/ idő, illetve a Szorongás/ aggodalom faktor között (szignifikancia szint 95%).
- Gyenge kapcsolat van a *befektetés* és a Megtartás/ idő, Szorongás/ aggodalom, illetve az Akció/ költségvetés tudatosság között (szignifikancia szint 95%).
- Gyenge kapcsolat van a *biztosítás* és a Megtartás/ idő faktor között (szignifikancia szint 95%).
- Gyenge kapcsolat van az *ingatlan* (mint befektetés) megléte és a Megtartás/ idő faktor között (szignifikancia szint 95%).
- Gyenge kapcsolat van *lakás kassza* megléte és a Megtartás/ idő faktor között (szignifikancia szint 95%).
- Gyenge kapcsolat van az *otthon, elrejtve tartott* megtakarítás és a Megtartás/ idő faktor között (szignifikancia szint 95%).
- Közepesen erős kapcsolat van a *részvény* és a Megtartás/ idő, illetve a Szorongás/ aggodalom faktor között (szignifikancia szint 95%).
- Gyenge kapcsolat van az *egyéb* megtakarítási formák és a Megtartás/ idő, illetve az Akció/ költségvetés tudatosság között (szignifikancia szint 95%).
- A megtakarítás hiánya erős kapcsolatban áll a Megtartás/ idő faktorral, illetve gyenge kapcsolatban a Szorongás/ aggodalom faktorral (szignifikancia szint 95%).

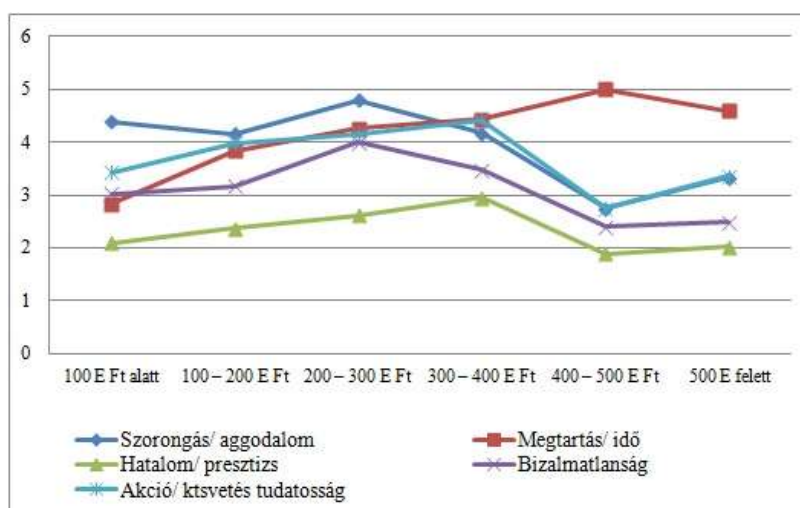
Mint látható, minden megtakarítási forma, illetve annak hiánya összefügg a Megtakarítás/ idő faktorral, és ezen kívül is megállapíthatók összefüggések. A következő ábrán összegeztem az egyes pénzügyi attitűd faktorok átlagértékét a megtakarítás megléte/ hiánya függvényében. Az áttekinthetőség kedvéért az egyes megtakarítási formák átlagainak aggregált értéke szerepel (25. ábra).



25. ábra: Pénzügyi attitűd és a megtakarítások kapcsolata

Jól látható, hogy jelentős különbség van 2 faktor tekintetében, eszerint: a megtakarítással rendelkező válaszadók nagyobb értékkel rendelkeznek a Megtartás/ idő faktorban, illetve kevésbé szoronganak anyagi helyzetük miatt a félretett pénzzel nem rendelkező társaikhoz képest. Akiknek nincs megtakarítása, azok kevésbé bizalmatlanabbak, viszont jobban Akció/ költségvetés tudatosak.

A megtakarítás nagyságára vonatkozóan megállapítható, hogy erős kapcsolatban áll a Megtartás/ idő faktoral, míg a többi négy faktoral közepes erősségű kapcsolat figyelhető meg (szignifikancia szint 95%). (26. ábra)



26. ábra: A megtakarítás nagysága és a pénzügyi attitűd közti kapcsolat

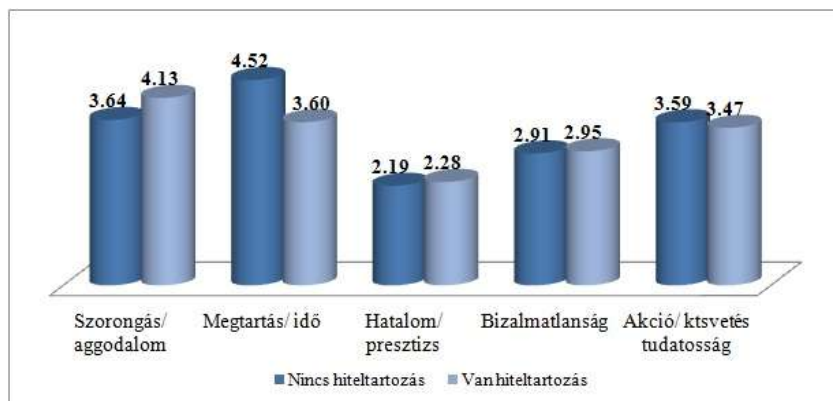
A Megtartás/ idő faktor a megtakarítás nagyságának növekedésével együtt nő, míg a Bizalmatlanság és a Szorongás/ aggodalom átlagértékei csökkenő tendenciájúak. A Hatalom/ presztizs értékei végig a legalacsonyabbak. A Költségvetés tudatosság a 0-400 000 Ft közötti kategóriákban enyhén növekszik, viszont a legmagasabb jövedelem kategóriáknál

lényegesen visszaesik az érték.

A hitel és a pénzügyi attitűd közti összefüggések a következőképpen foglalhatók össze:

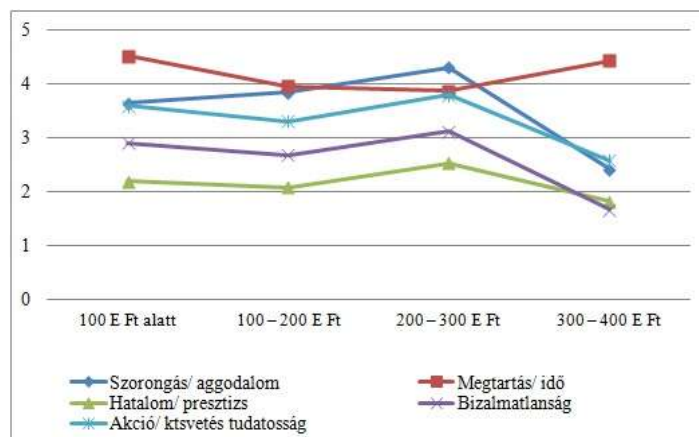
- Az autóhitel/ ingatlan fedezetű jelzáloghitel/ lakás célú hitel/ szabad felhasználású hitel/ személyi kölcsön/ egyéb hitelfajták és az egyes pénzügyi attitűd faktorok között nincs összefüggés.
- A diákhitel és a Megtakarítás/ idő között gyenge kapcsolat van (szignifikancia szint: 95%).
- A hitelkártya léte és a Megtakarítás/ idő között gyenge kapcsolat van (szignifikancia szint: 95%).
- Gyenge kapcsolat van a Megtakarítás/ idő faktor és aközött, ha nincs hiteltartozás.

A pénzügyi attitűd faktorok átlagértékeit a *hiteltartozás* megléte/ hiánya függvényében mutatja a 27. ábra. Jelentős különbség a Megtartás/ idő faktornál van, eszerint a hitellel rendelkezők kevésbé megtartóak, ugyanakkor jobban szoronganak anyagi helyzetük miatt.



27. ábra: Pénzügyi attitűd és a hiteltartozás kapcsolata

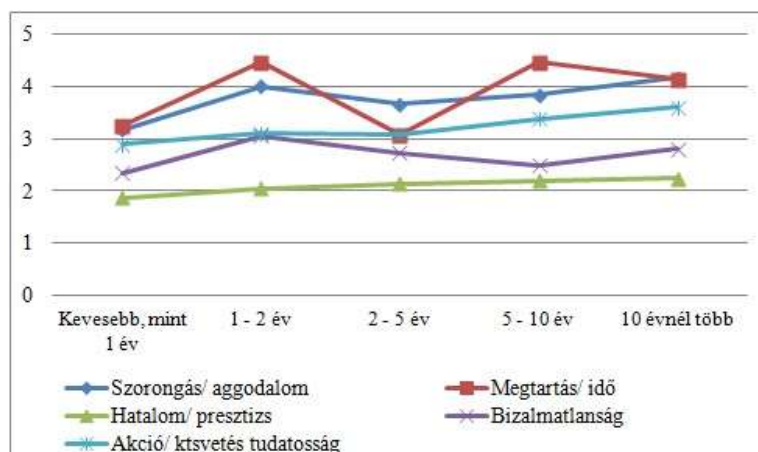
A pénzügyi attitűd és a hitel egy havi törlesztőrészének nagysága a Megtartás/ idő faktor tekintetében áll gyenge kapcsolatban (szignifikancia szint: 95%).



28. ábra: A törlesztőrészlet egy havi nagysága és a pénzügyi attitűd közti kapcsolat

A Megtartás/ idő faktor a havi 200 000 - 300 000 Ft nagyságú törlesztőrészletig csökkenő tendenciát mutat. Ezzel ellentétes irányban változnak a Szorongás/ aggodalom, az Akció/ költségvetés tudatosság, a Hatalom/ presztizs, és a Bizalom faktor értékei. Ezen tendenciák alól az utolsó törlesztőrészlet kategóriában van eltérés.

A pénzügyi attitűd és a hitel lefutási ideje közti kapcsolatot mutatja a 29. ábra. A Megtakarítás/ idő faktorról gyenge kapcsolat áll fenn (95% szignifikancia szint), ugyanakkor változó tendenciát mutatnak az értékei. Az Akció/ költségvetés tudatosság és a Hatalom/ presztizs faktorok enyhén növekvő tendenciát mutatnak a hitel lejárat idejének függvényében. A Szorongás és Bizalmatlanság faktorok hasonlóképpen változnak együtt: alapvetően enyhén növekvő mértékűek, az 1-2 év kategóriánál kimagasló értékkel.

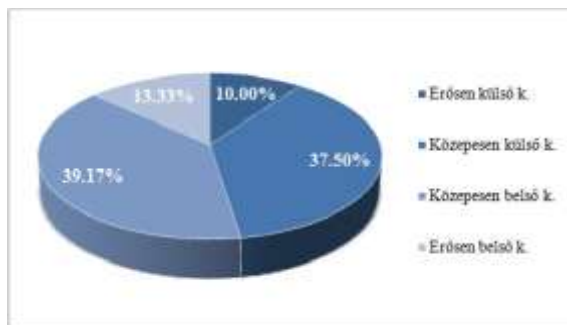


29. ábra: A hitel lefutási ideje és a pénzügyi attitűd

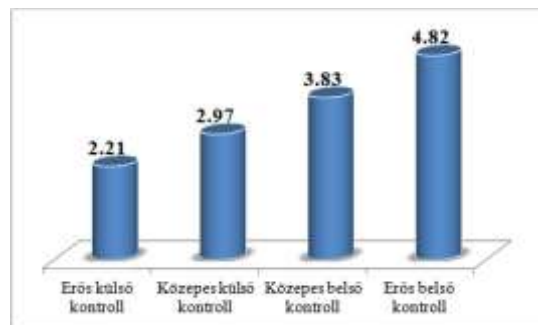
4.3 KÜLSŐ-BELSŐ KONTROLL

A válaszadók külső-belső kontroll attitűdjére vonatkozóan 6 állítás szerepelt, amivel kapcsolatban egyetértésük mértékét kellett kifejezniük egy 8 értékű skálán. Az adatelemzés során klaszteranalízis segítségével 4 kategóriát különböztettem meg:

1. Erős külső kontrollal rendelkezők;
2. Közepes külső kontrollal rendelkezők;
3. Közepes belső kontrollal rendelkezők;
4. Erős belső kontrollal rendelkezők.



30. ábra: Az egyes kategóriák mintán belüli aránya



31. ábra: Az egyes kategóriák átlagértékei

Az egyes külső-belső kategóriák arányát a teljes mintán belül és átlagos értéküket a fenti ábrák mutatják. Mint korábban szó volt róla, ritkán fordul elő, hogy valaki tisztán külső vagy belső kontrollal rendelkezzen, ez jól tükröződik jelen kutatási eredményekben is.

Összefüggés vizsgálatok

A pénzügyi attitűd és a külső-belső kontroll között közepesen erős kapcsolat van (95%-os szignifikancia szint mellett). A vizsgált pénzügyi attitűd faktorok mentén a következő összefüggések állapíthatók meg:

1. Szorongás/ aggodalom: erős külső kontrollal rendelkezők aggnak leginkább a pénzügyeik miatt, míg az erős külső kontrollal rendelkezőkre igaz a legkevésbé. A közepes belső és külső kontrollal rendelkezők ugyanannyira szoronganak.
2. Megtartás/ idő: leginkább az erős külső kontrollal rendelkezőket jellemzi, míg a legkevésbé a közepes külső kontrollal rendelkezőkre igaz. A közepes külső-belső kontrol-

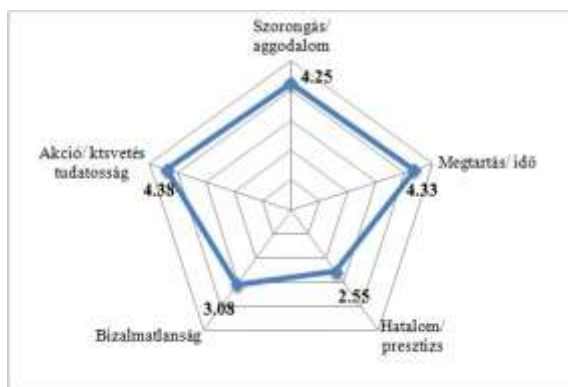
losok közt releváns különbség van ennél a faktornál.

3. Hatalom/ presztizs: a kontroll helyét illetően meghatározott 4 kategóriában jól tükröződik, hogy ez a faktor elsősorban a külső kontrollal rendelkezők jellemzője.
4. Bizalmatlanság: az előző faktorhoz hasonlóan szintén jól tükrözi az egyes kategóriák közti különbséget – elsősorban ez is a külső kontrollal rendelkezőket jellemzi.
5. Akció/ költségvetés tudatosság/ megszállottság: legkevésbé a belső kontrollal rendelkezőket jellemzi.

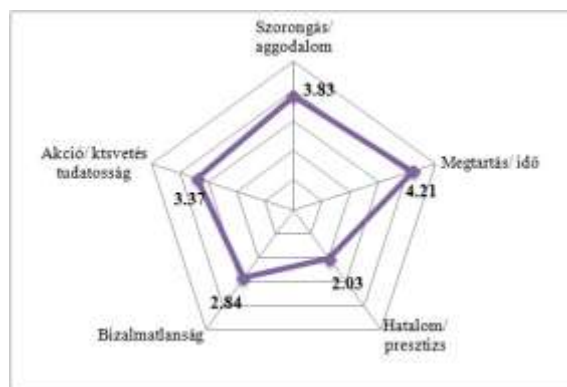
8. táblázat: A pénzügyi attitűd és a külső-belső kontroll kapcsolata

		Szorongás/ aggodalom	Megtartás/ idő	Hatalom/ presztizs	Bizalmatlan- ság	Akció/ ktsvetés tud.
Erős külső k.	Mean	4.25	4.33	2.55	3.08	4.38
	Std.D.	1.40	1.19	0.92	1.46	1.22
Közepes külső k.	Mean	3.84	3.79	2.28	2.72	3.28
	Std.D.	1.52	1.51	0.80	1.17	1.35
Közepes belső k.	Mean	3.83	4.21	2.03	2.84	3.37
	Std.D.	1.42	1.16	0.79	1.25	1.37
Erős belső k.	Mean	3.14	4.98	1.94	2.59	3.44
	Std.D.	1.47	1.09	0.75	1.04	1.11
Total	Mean	3.79	4.17	2.16	2.79	3.45
	Std.D.	1.47	1.34	0.81	1.21	1.34

A fenti eredmények visszatükrözik a kontroll helyéről szóló részben (2.5.2. fejezet) foglaltakat. Eszerint a külső kontrollal rendelkezőknél a pénz a hatalom forrása, jobban szoronganak pénzügyiek miatt, általában bizalmatlanabbak e téren, jobban figyelik az akciókat és kevésbé megtakarítóak, míg az inkább belső kontrollal rendelkezőkre a fentiek ellentéte igaz. A leírtak összefoglalását az alábbi ábrák tartalmazzák.



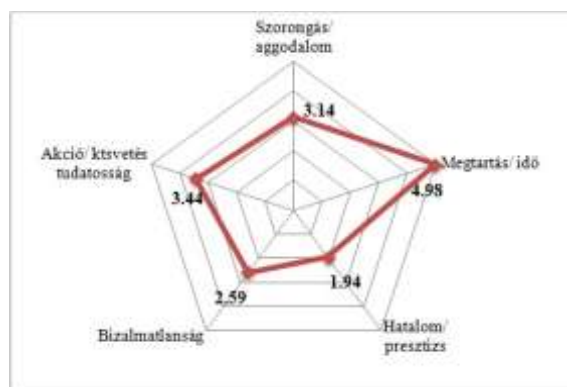
32. ábra: *Erős külső kontrollal* rendelkezők pénz-
ügyi attitűd jellemzői



33. ábra: *Közepes belső kontrollal* rendelkezők
pénzügyi attitűd jellemzői

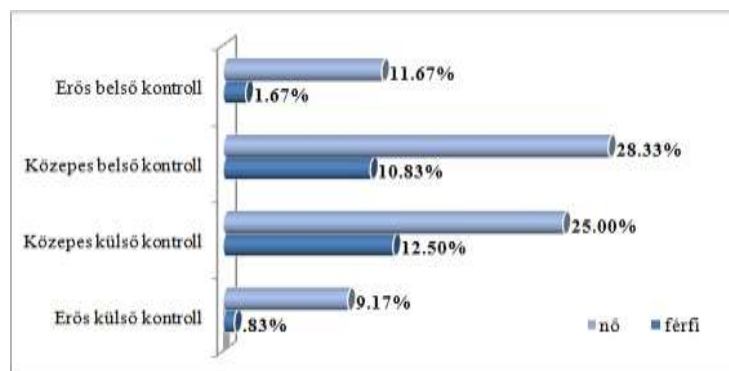


34. ábra: *Közepes külső kontrollal* rendelkezők
pénzügyi attitűd jellemzői



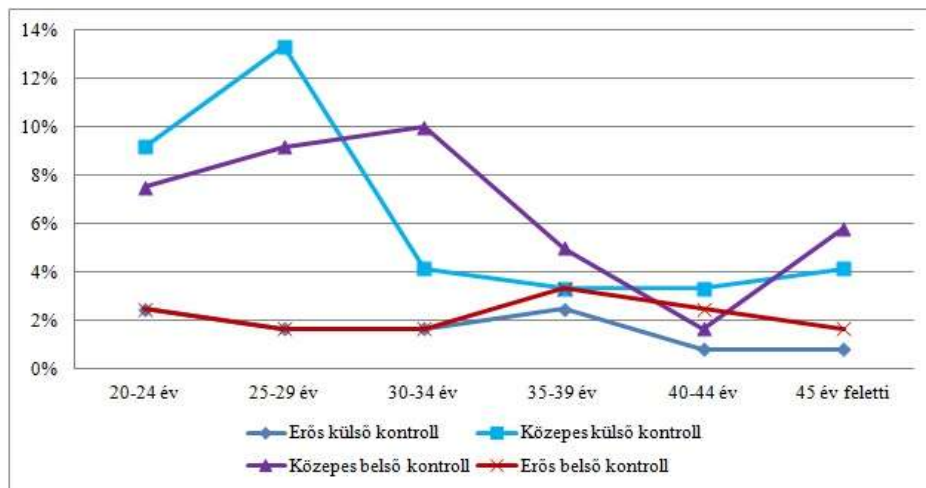
35. ábra: *Erős belső kontrollal* rendelkezők pénz-
ügyi attitűd jellemzői

A kontroll helye és a nem között nincs statisztikailag igazolható kapcsolat. Mint ahogy arról a minta általános bemutatásánál szó volt, a nők felülreprezentáltak. Arányaikat tekintve ugyanakkor a férfiakról elmondható, hogy elsősorban a közepes belső, illetve külső kontroll jellemzi őket.



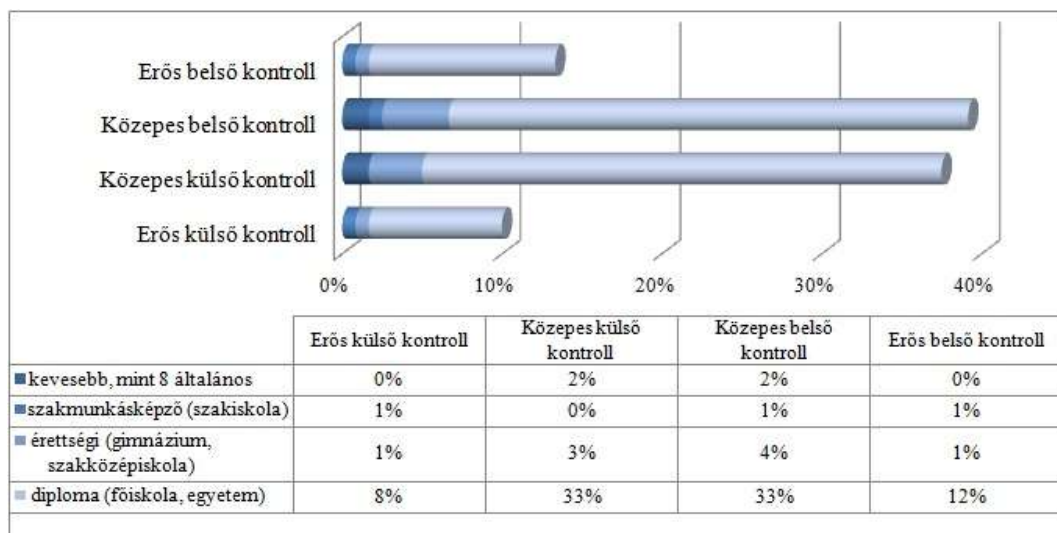
36. ábra: A nemek aránya a kontroll helye szerint (%)

A külső-belső kontroll és az életkor között nincs statisztikai összefüggés. Az egyes kategóriánkénti korcsoportonkénti megoszlását demonstrálja a 37. ábra. Az erős külső, illetve belső kontrollal rendelkezők hozzávetőlegesen egyforma arányban reprezentáltak minden korosztályban. A közepes külső kontrollal rendelkező válaszadók döntően a 20-29 év közötti korcsoportok közül kerülnek ki, míg a közepes belső kontrollal rendelkezők a 20-34 éves korosztályokból.



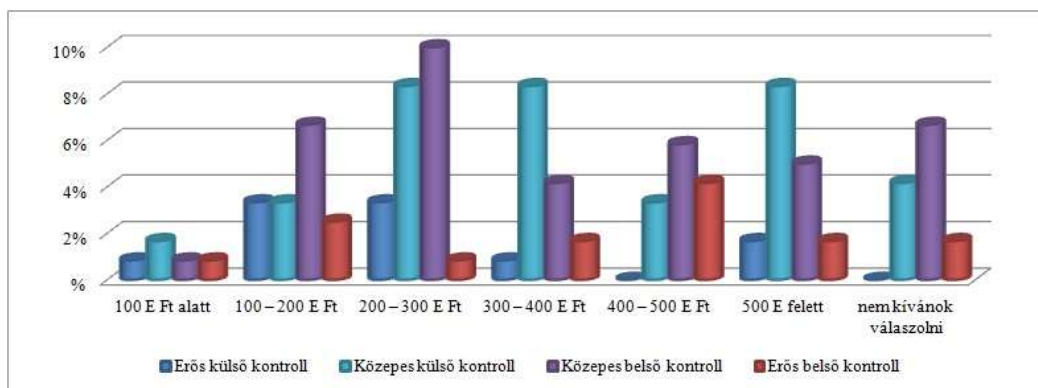
37. ábra: A külső-belső kontroll kategóriák korcsoportonkénti megoszlása (%)

A kontroll helye és az iskolázottság szintje között nincs statisztikailag igazolható kapcsolat, ami a diplomával rendelkezők felülreprezentáltságával is magyarázható. A lenti ábrán is jól látszik, hogy egyes kategóriákban nincs minden iskolai végzettségű válaszadó, valamint a 8 általánossal rendelkezők egyáltalán nem szerepelnek a mintában.



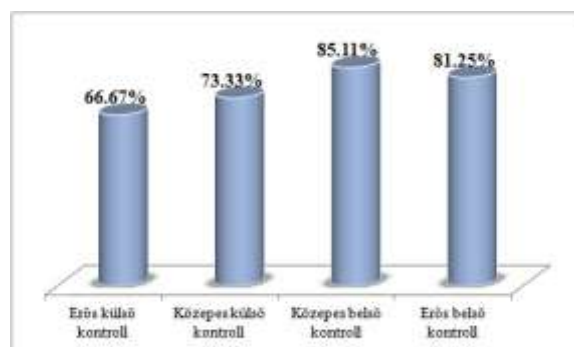
38. ábra: A külső-belső kontroll és a végzettség szintje (%)

A kontroll helye és a háztartás jövedelemszintje között gyenge kapcsolat van (szignifikancia szint: 95%). Erős külső kontrollal rendelkező válaszadók döntően 0-300 000 Ft közötti havi nettó egy háztartásra jutó jövedelemmel rendelkeznek. Ezzel szemben az erős belső kontroll inkább a 300 000 Ft feletti bevétellel rendelkezők körében jellemző. A közepes külső kontrollal rendelkezők minden kategóriában magas arányban szerepelnek, akárcsak a közepes belső kontrollal rendelkezők. Amennyiben aggregáltan vizsgáljuk az adatokat erős és közepes kontrollhelyek tekintetében, úgy megállapítható, hogy a 100 000 Ft alatti, 300 000 – 400 000 Ft és az 500 000 Ft feletti bevétellel rendelkezők inkább külső kontrollal rendelkeznek; a 100 000 – 200 000 Ft közötti és a 400 000 – 500 000 Ft közötti kategóriákban a belső kontrollal rendelkezők nagyobb arányban szerepelnek; míg a 200 000 – 300 000 Ft közötti kategóriában hozzávetőlegesen ugyanakkora arányban.



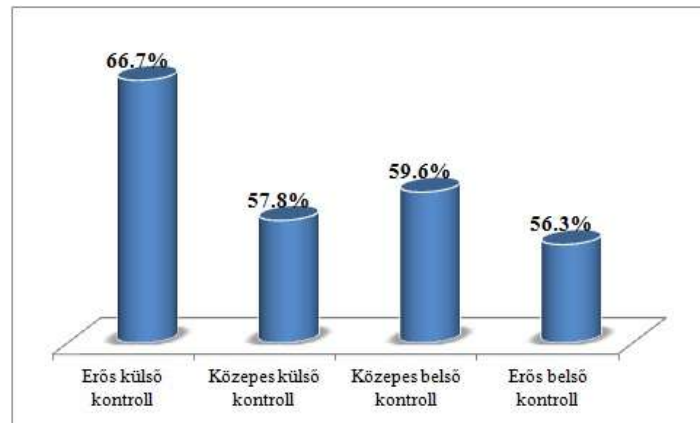
39. ábra: A kontroll helye a jövedelem tükrében (%)

A kontroll helye és a megtakarítások között egyedül a részvények esetében mutatható ki statisztikailag összefüggés (szignifikancia szint: 95%). Ugyanakkor, ha az egyes külső-belső kontroll kategórián belül nézzük a megtakarítással rendelkezők arányát, azt láthatjuk, hogy az erős/ közepes belső kontrollal rendelkezők esetében ez az arány magasabb.



40. ábra: A megtakarítással rendelkezők aránya az egyes külső-belső kontroll kategóriákon belül (%)

A kontroll helye és a hiteltartozás között nincs statisztikailag kimutatható összefüggés. Az egyes külső-belső kontroll kategóriákon belül jól látható, hogy az erős külső kontrollal rendelkezők nagy arányának több, mint kétharmadának van hiteltartozása.



41. ábra: A hitellel rendelkezők aránya az egyes külső-belső kontroll kategóriákon belül

Az eredmények kapcsán meg kell jegyezni, hogy a minta és a mintavétel módja miatt a megállapítások korlátozott érvényességűek. Ezzel együtt lehetőséget adnak az összefüggőség a külső-belső kontroll, illetve a pénzzel kapcsolatos attitűd vizsgálatok további folytatására, a módszertan és a használt eszközök további finomítására.

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A kutatás elején megfogalmazott hipotézisekre az adatok elemzésével a következő megállapítások tehetők:

1. hipotézis A mintában a férfiak és nők pénz iránti attitűdje különböző.

Elutasítva

Indoklás: A pénzügyi attitűd és a nem között nincs releváns összefüggés a minta alapján (szignifikancia szint: 95%).

2. hipotézis A férfiakra inkább a belső kontroll jellemző, míg a nőkre a külső kontroll.

Elutasítva

Indoklás: A kontroll helye és a nem között nincs statisztikailag igazolható kapcsolat. Mint ahogy arról a minta általános bemutatásánál szó volt, a nők felülreprezentáltak. Arányaikat tekintve ugyanakkor a férfiakról elmondható, hogy elsősorban a közepes belső, illetve külső kontroll jellemzi őket.

3. hipotézis Az életkor befolyással van a pénzügyi attitűdökre.

Elfogadva

Indoklás: Közepesen erős kapcsolat van a korcsoport és a pénzügyi attitűd között (95, illetve 99% szignifikancia szinten).

4. hipotézis Az idősebb válaszadókra a belső kontroll jellemző.

Elutasítva

Indoklás: A külső-belső kontroll és az életkor között nincs statisztikai összefüggés.

5. hipotézis Az iskolázottság szintje összefügg a pénzügyi attitűddel.

Elfogadva

Indoklás: Gyenge kapcsolat van a pénzügyi attitűd és az iskolázottság között (95% szignifikancia szint mellett).

6. hipotézis A magasabb végzettséggel rendelkezőkre a belső kontroll jellemző.

Elutasítva

Indoklás: Nincs statisztikailag igazolható kapcsolat.

7. hipotézis	A jövedelem nagysága összefügg a pénz iránti attitűddel. Elfogadva
Indoklás:	A statisztikai eredmények alapján a Megtartás/ idő és a jövedelem között közepesen erős, míg a többi faktorról gyenge kapcsolat van (szignifikancia szint 95%).

8. hipotézis	A megtakarítással rendelkezőknél magasabb a Megtartás/ idő pénzügyi attitűd faktor. Elfogadva
Indoklás:	A megtakarítás és a Megtartás/ idő faktor között szignifikáns kapcsolat van, és a megtakarítással rendelkezők magasabb átlag értékkel rendelkeznek.

9. hipotézis	A külső kontrollal rendelkező személyeknek nagyobb arányban van hiteltartozása, mint a belső kontrollal rendelkezőknek. Elfogadva
Indoklás:	A kontroll helye és a hiteltartozás között nincs statisztikailag kimutatható összefüggés.

A kutatás eredményei nem minden esetben támaszthatók alá statisztikailag. Általában a vizsgált tényezők között csak gyenge, vagy legfeljebb közepesen erős kapcsolat áll fenn. A minta a magyar lakosság egészét tekintve nem reprezentatív, így a levonható következtetések nem általánosíthatók a populáció egészére, legfeljebb csak irányvonalat adhat.

Ezek leszögezése után a következő általános megállapítások tehetők a mintára vonatkozóan:

1. Külső és belső kontrollal rendelkező személyek megkülönböztethetők pénzügyi attitűdjük tekintetében. A külső kontrollal rendelkezők nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a pénznek, jobban nyomon követik az akciókat, bizalmatlanok, ha pénzügyeikről van szó, általában nem megtakarítóak, és – talán ez utóbbi következményeként is – jobban szoronganak pénzügyeik miatt. A belső kontrollal rendelkezők a pénz és a siker között jellemzően nem vonnak párhuzamot, kevésbé bizalmatlanok, nagyobb arányban rendelkeznek megtakarításokkal, anyagi helyzetük miatt

- kevésbé aggódnak, és jellemzően nem követik megszállottan az akciókat.
2. A megtakarítás-hitel aránya összefügg a külső-belső kontrollal: a belső kontrollok kisebb aránya rendelkezik hiteltartozással, és nagyobb arányban vannak megtakarításaik.
 3. A pénzügyi attitűd, illetve a külső-belső kontroll és a demográfiai jellemzők vonatkozásában kevés általános összefüggést határozhatunk meg és az egyes kategóriák felülreprezentáltsága (nők, 20-29 évesek, diplomások) miatt erre most nem is teszünk kísérletet.
 4. A szubjektív jólétre vonatkozóan megállapítható, hogy bár a válaszadók döntően felülbecsülik az egy havi nettó átlagkeresetet, és a „nagy átlaghoz” képest jobbnak ítélik saját anyagi helyzetüket a válság ellenére, a válság előtti anyagi helyzetet döntően jobbnak értékelik a jelenleginél.

5.1 AZ EGYÉNI ÚTFÜGGŐSÉG A KUTATÁSI EREDMÉNYEK TÜKRÉBEN

Pályamunkám célja, hogy egy pillanatképet adjak a magyar lakosság egy részét jellemző pénzügyi attitűdjéről a hitelválság tükrében, illetve mindennek elhelyezése az útfüggőség elméletében.

Az útfüggőség egyéni szinten is kialakulhat. Az elmélet értelmében az út kialakulásának első szakaszában a választási lehetőségek széles tárháza áll rendelkezésre, majd attól függően, hogy ezek közül melyek kapnak megerősítést, alakul ki az út. *Egyéni szinten az út kialakulását befolyásoló hatások* lehetnek az alábbiak:

- A hitelfeltételek lazulása.
- Általános kedvező hírek a gazdasági fejlődésről, ami már-már megállíthatatlannak tűnt, emiatt bátran felvettük a deviza-hiteleket – mert a történelem egészéhez nézve egy rövid időszakban épp megerősödött a Forint.
- Emelkedő árak – bármibe befektethettünk, csak az volt a lényeg, hogy minél előbb, mert holnap már még drágább lesz.
- Mások utánzása: a kutatási eredmények tükrében ezt elsősorban a külső kontrollal rendelkezőkre értem. A válság előtti helyzetben a kedvező feltételű hitelek segítségével könnyebben mutathatták ki, hogy (látszólag) ők is megtehetik azt, amit mások. Egy olyan környezet, amikor könnyen lehet forrásokhoz jutni, kifejezetten “kedvez” a külső kontrollal rendelkezők gyors eladásának.

- Lehetőségek kihasználása: az előző gondolatmeneten végig haladva, a válság előtti időszak a befektetéseket tekintve a belső kontrollal rendelkezőknek kedvezett.

Az így kialakult útra jellemező az általános bizakodó hangulat, a kockázatok alulértékelése, illetve a befektetési kedv és a hitelfelvételi hajlandóság növekedése. Ezek mellett a külső-belső kontroll tükrében két fő cselekvési alternatíva alakult ki:

- Külső kontroll: a hitelfelvétel feltételei könnyen teljesíthetőek, önrész nélkül is, egyszerűen lehet forráshoz jutni, amivel demonstrálhatja „látszólagos” magas élet-színvonalat. A hitelfelvétel most kedvező, később pedig majd lesz valahogy.
- Belső kontroll: a külső hatások (reklámok, hirdetések, egyéb ösztönzések) kevésbé hatnak rájuk, a kockázatos hitelek felvétele nem jellemző. Inkább a meglévő pénzt fektetik be aranyba, gyémántba, ingatlanba stb.

Majd kitör a válság, és a lakosság anyagi helyzete alapjaiban változik meg:

- A külső kontrollal rendelkezők anyagi helyzete drasztikusan romlik a „jobb időkben” felvett hitelek miatt. A helyzetet „javítandó” adósságrendező hiteleket, illetve rövid lejáratú hiteleket vesznek fel. A kutatás eredményei alátámasztják, hogy többnyire a külső kontrollal rendelkező válaszadók rendelkeznek rövid lejáratú hitelekkel.
- A belső kontrollal rendelkezők megtakarításainak az értéke csökken, így nagy veszteségeket szenvednek el ők is. Ugyanakkor rájuk kevésbé jellemzőek a rövid lejáratú, kockázatos hitelek felvétele, és a megtakarítások döntő többségével – értéküket tekintve - még így is ők rendelkeznek.

Az út elhagyás több szinten meghatározott, tudatos lépésekkel valósítható meg, amelyek a kontroll helyének ismeretében és figyelembe vételével hatásosabbak lehetnek.

Egyéni szinten a belső kontrollal rendelkezők számára elsősorban az információk hitelessége és megbízhatósága válik döntő tényezővé. A külső kontrollal rendelkezők számára fontos, hogy ne csak az akciók terén legyenek tudatosak, hanem tudatosan tervezzék meg költségeik-bevételeik alakulását. Amíg a belső kontrollal rendelkezők esetében a források hitelessége döntő, a külső kontrollal rendelkezőknél inkább az eljuttatott információ kongruenciája.

Mindkét csoport számára fontos lehet a szervezett képzés pénzügyi tudatosságuk fejlesztésére. Itt a csoporthatások és a képzés során közölt ismeretek relevanciája lehet meg-

határozó. Ezeknek a képzéseknek, tréningeknek a szervezőinek érdemes az általános pénzügyi ismeretek fejlesztésén kívül a pszichológiai elemekre is súlyt helyezni, már a tananyag kialakításakor is. Elsősorban a külső kontrollosok esetében a szimpla ismeretközlésen túl jelentősége lehet az önismeretnek, bizonyos életmód, életviteli tanácsadásnak is.

A válság hatására fölerősödő fogyasztói tudatosság, illetve ennek kapcsán a felelős vállalat gondolkodás kéri az információs kiegyenlítetlenség korrekcióját. Ennek részeként az egyoldalú nyereségorientált gondolkodás helyébe a hosszú távú kiegyenlített üzleti kapcsolatokon nyugvó vállalati stratégiák lehetnek eredményesek. A kutatási eredmények alapján úgy gondolom, hogy a pénzügyi termékek ügyfél specifikus kialakításakor, értékesítéskor a külső-belső kontroll és a pénzügyi attitűd vizsgálatok eredményeinek mélyebb ismerete és alkalmazása elősegítheti az új menedzsment paradigmák kialakulását.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A gazdasági válságot tartós visszaesésként, recesszióként fogalmazhatjuk meg, aminek vannak és voltak nyilvánvaló előjelei. A kérdés az, hogy a korábbi válságok tapasztalatai miért nem épültek be a politikusok, gazdasági szakemberek, vagy az egyszerű fogyasztó gondolkodásába. A válasz az útfüggőség, amely úgy tűnik, egyszerre jellemzi az országokat, a vállalatokat és az egyszerű embert is.

Dolgozatomban áttekintem a három legnagyobb hatású válság történetét, és párhuzamot vonok ezek és a jelenlegi válság között. A legfontosabb megállapítás, hogy az ezt megelőző időszak elemzései általában objektív és elháríthatatlan körülményekre vezetnek vissza a válság kialakulását. Napjaink válsága elemzése során egyre gyakrabban találkozunk az egyéni tényezők súlyának felértékelődésével. Ezért választottam kutatási témámul az útfüggőséget, illetve ennek összefüggését a pénzügyi attitűddel, illetve pénzügyi tudatossággal.

A szakirodalom áttekintése során nem a gazdasági összetevőkre helyeztem a hangsúlyt, hanem egyes lélektani tényezők jelentőségét igyekeztem bemutatni. Ennek részeként vizsgáltam az attitűdök magatartásra gyakorolt hatását, különösen a pénzügyi magatartás területén.

A vizsgálatom célja a válság hatására vélhetően bekövetkező attitűd változások pillanatfelvétele, ami későbbi felvételek esetén összehasonlításra ad alkalmat. Kutatási problémaként a pénzügyi válság lakosságra gyakorolt hatását fogalmaztam meg. E tág problémakört a pénzügyi attitűd és a külső-belső kontroll összefüggés jelenlegi helyzetének mérésére szűkítettem. Ennek megfelelően végeztem az operacionalizációt.

A rendelkezésre álló kutatási módszerek közül a leíró kutatást tartottam a leginkább célravezetőnek, amelynek célja, hogy leírást adjon valamilyen társadalmi jelenségről. Mindezen belül a kérdőíves adatgyűjtés strukturált módszerét választottam. A kérdőív összeállításban felhasználásra került a Pénzügyi Attitűd Skála és a James-féle Külső-Belső Kontroll Skála. Az adatelemzéshez az SPSS Statistics Base statisztikai szoftverét használtam.

Főbb megállapításaim: A külső és belső kontrollal rendelkező személyek megkülönböztethetőek pénzügyi attitűdjük tekintetében. A megtakarítás-hitel aránya összefügg a

külső-belső kontrollal. A szubjektív jólétre vonatkozóan megállapítható, hogy bár a válszadók döntően felülbecsülik az egy havi nettó átlagkeresetet, és a „nagy átlaghoz” képest jobbnak ítélik saját anyagi helyzetüket a válság ellenére, a válság előtti anyagi helyzetet döntően jobbnak értékelik a jelenleginél.

A kutatás eredményeivel alátámasztva megállapítható, hogy az útfüggőség elméletének egyéni szinten való értelmezése lehetséges, sőt, szükséges lépés a válság egyéni hatásainak értelmezéséhez. Az útfüggőség egyéni szinten is válsághoz vezet, melyet a pénzügyi attitűd vizsgálatok alátámasztottak. Az út elhagyása lehetséges, ebben szerepet játszhatnak külső kényszerítő tényezők és személyes döntések is.

A sikeres kilábalás az adósságcsapdából egy ilyen út elhagyás, amely különböző eszközökkel támogatható, és erre tettem javaslatot a kutatási eredmények gyakorlati alkalmazhatóságának bemutatásakor.

7. IRODALOMJEGYZÉK

1. **Akerlof, George A. – Shiller, Robert J.** (2009): *Animal Spirits – Avagy a lelki tényezők szerepe a gazdaságban és a globális kapitalizmusban*. Budapest, Corvina Kiadó Kft.
2. **W. Brian Arthur** (1989): *Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events*. The Economic Journal, XCIX/394: p. 116-131.
3. **Bajmócy Zoltán** (2007): *A technológiai inkubáció elmélete és alkalmazási lehetőségei hazánk elmaradott térségeiben*. Letöltés ideje: 2011. október 22.
http://doktori.bibl.u-szeged.hu/553/1/PhD_Ertekezés_Bajmocy.pdf
4. **Bródy András** (2009): *A tartós depresszióról – a tőzsdeindex mozgása*. Közgazdasági Szemle, LVI/2: p. 119-132.
5. **Childe, Gordon** (1942): *What Happened in the History*. In **Domanovszky György** (1981): *A kerámiaművészet kezdetei*. Budapest, Képzőművészeti Kiadó Vállalat, p. 15-16.
6. **David, Paul A.** (1985): *Clio and the economics of QWERTY*. Papers of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association (1985. május). The American Economic Review, LXXV/2: p. 332-337.
7. **Erős Ferenc** (1933): *A válság szociálpszichológiája*. Budapest, T-Twins kiadó, p.16.
8. **Fodor Péter – Poór József** (2009): *A válságkezelés emberi erőforrás- és tudásmenedzselési szempontjai*. Közgazdász Fórum, XXII/6: p. 39-55.
9. **Garai László** (2003): *Identitásgazdaságtan – Gazdaságpszichológia másképpen*. Budapest, TAS Kiadó.
10. **Gates, Dominic** (1998): *The PreText Interview - W. Brian Arthur Talks to Dominic Gates*. The PreText Magazine, 1998. május. Letöltés ideje: 2011. október 22.
http://www.utdallas.edu/~liebowitz/knowledge_goods/pretext.pdf
11. <http://www.gvi.hu/index.php/hu/forecast/show.html?id=20>
12. **Halász László – Hunyadi György – Marton Magda** (1997): *Az attitűd pszichológiai kutatásának kérdései*. Budapest, Akadémiai Kiadó, p. 7.
13. **Hoós János** (2003): *Konjunktúra- és piackutatás*. Budapest, Aula Kiadó Kft. p. 210-223.

14. **Kidwell, Blair – Turrisi, Robert** (2004): *An examination of college student money management tendencies*. Journal of Economic Psychology, XXV/5: p. 601-616.
15. **Kondratyev, N. D.** (1980): *A gazdasági fejlődés hullámai*. Történelmi Szemle, 1980. 2. sz.
16. **Kovács István** (2007): *Növekvő hozadék, útfüggőség és foglyul ejtés*. Letöltés ideje: 2011. október 15.
http://www.de-kdi.unideb.hu/download/pdf/kutatasiforum/2007jan/20070108_Kovacs_Istvan_Novekvo_hozadek.pdf
17. **Lea, Stephen E. G. – Webley, Paul – Walker, Catherine M.** (1995): *Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use*. Journal of Economic Psychology, XVI/4: p. 681-701.
18. **Lim, Vivien K G.** (2003): *Money matters: an empirical investigation of money, face and Confucian work ethic*. Journal of Economic Psychology, XXXV/4: p. 953-970.
19. **Lim, Vivien K G. – Teo, Thompson S. H. – Loo, Geok Leng** (2003): *Sex, financial hardship and locus of control: an empirical study of attitudes towards money among Singaporean Chinese*. Journal of Economic Psychology, XXXIV/3: p. 411-429.
20. **Madár Péter – Schepp Zoltán – Szabó Zoltán – Szebellédi István – Zeller Gyula** (2002): *Pénzügyek alapjai*. Budapest, UNIÓ Lap- és Könyvkiadó Kereskedelmi Kft, p. 43-54.
21. **Makó Csaba – Illéssy Miklós** (2005): *Gazdasági modernizáció Magyarországon: félúton az „útfüggőség” és az „új fejlődési pálya” teremtése között?* In: Makó Cs., Moerel H., Illéssy M., Csizmadia P. (Eds.) (2005): *Az új fejlődési utak lehetőségei a tanuló gazdaságban (A rugalmasság és a biztonság változó jelentései)*. Debrecen, Competitio Könyvek, Debreceni Egyetem - Közgazdaságtudományi Kar, p. 49-66.
22. **Malhotra, Naresh K.** (2008): *Marketingkutatás*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
23. **McConnell, Campbell R. – Brue, Stanley, L.** (1990): *Macroeconomics*. USA, McGraw-Hill, Inc. p. 155-158.
24. **Mérő László** (2004): *Az élő pénz*. Budapest, Tericum Kiadó Kft.
25. **Mihály Nikolett – Kovács Ildikó Éva – Madarász Imre – Mészáros Aranka – Horváth Csaba** (2011): *A pénz iránti attitűd és demográfiai jellemzők kapcsolata egyetemi hallgatók mintáján*. Kézirat.

26. **Oláh Attila** (1982): *Kérdőíves módszerek a külső-belső kontroll attitűd vizsgálatára. Pszichológiai tanácsadás a pályaválasztásban (Módszertani füzetek 19.)*. Budapest, Országos Pedagógiai Intézet.
27. **Prahalad, C. K.** (2009): *Új menedzsmentparadigmák felé*. Budapest, Alinea Kiadó.
28. **PSZÁF** (2007): *2007. évi éves jelentés*.
http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statistikak/eves
29. **PSZÁF** (2008): *2008. évi éves jelentés*.
http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statistikak/eves
30. **PSZÁF** (2009): *2009. évi éves jelentés*.
http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statistikak/eves
31. **PSZÁF** (2010): *2010. évi éves jelentés*.
http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statistikak/eves
32. **Rotter, Julian B. – Hamsher, J. Herbert – Geller, Jesse D.** (1968): *Interpersonal Trust, internal-external control, and the Warren Commission Report*. Journal of Personality and Social Psychology, IX/3: p. 210-215.
33. **Samuelson, Paul A. – Nordhaus, William D.** (2003): *Közgazdaságtan*. Budapest, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó, p. 423.
34. **Schultz, Theodore W.** (1983): *Beruházás az emberi tőkébe*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
35. **Schwartz Kitti** (2008): *Képzésinnovációs folyamatok szervezésének és irányításának gyakorlata a hazai gazdasági felsőoktatásban*. PhD disszertáció. Gödöllő, Szent István Egyetem, Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola, p. 116-120.
36. **Schweitzer András** (2008): *Gazdasági ciklusok: Hullámlovasok*. HVG, XXX/44: p. 18-20.
37. **Serin, Nerguz Belut – Serin, Oğuz – Şahin, F. Sülen** (2010): *Factors affecting the locus of control of the university students*. Journal of Economic Psychology, II/2: p. 449-452.
38. **Soros György** (2008): *A 2008-as hitelválság és következményei*. Budapest, Scolar Kiadó.
39. **Sydow, Jörg – Schreyögg, Georg – Koch, Jochen** (2005): *Organizational paths: Path dependency and beyond*. Berlin, Free University of Berlin.
40. **Szegő Iván Miklós** (2008): *Válság avagy tartós hullám*. Közzététel: 2008. 09. 25. Letöltés: 2011. 09. 29.

<http://www.origo.hu/uzletinegyed/valsag/20080924-valsag-hullam-vagy-trend-kondratyev-kitchen-juglarciklusok-es-az-evszazados.html>

41. **Watzlawick, Paul – Weakland, John H. – Fisch, Richard** (2008): *Változás*. Budapest, Animula Kiadó.
42. **Zsiday Viktor** (2008): *Pitch Black – 22 évente válság*. Közzététel: 2008. 12. 02. Letöltés: 2011. 10. 01.
http://index.hu/gazdasag/penzbeszel/2008/12/02/pitch_black_22_evente_valsag/

8. FÜGGELÉKEK

- | | |
|------------------------|--|
| <i>1. sz. függelék</i> | Pénzügyi Attitűd Skála (Money Attitude Scale; MAS) |
| <i>2. sz. függelék</i> | James-féle Külső-Belső Kontroll Skála |
| <i>3. sz. függelék</i> | A kutatáshoz használt kérdőív |

Pénzügyi Attitűd Skála (Money Attitude Scale; MAS)

HATALOM, PRESZTÍZS

1. Sokszor azért vásárolok meg dolgokat, hogy azokkal jó benyomást keltsék/hatással legyek másokra.
2. Az emberek azt mondják, hogy túl nagy hangsúlyt fektetek a pénzre.
3. Úgy érzem, a pénz a siker jele.
4. Azért vannak szép/drága tárgyaim, hogy másokra hatást gyakoroljak.
5. Bár az embereket cselekedeteik alapján kellene megítélnem, sokkal inkább érdekel, hogy mennyi pénzük van.
6. A pénzt mások befolyásolására is használom – igyekszem elérni, hogy pénzért bizonyos dolgokat megcsináljanak nekem.
7. Néha eldicsekszem arról, hogy mennyi pénzt kerestem.
8. Néha azon kapom magam, hogy több tiszteletet tanúsítok azon emberek iránt, akiknek több pénzük van, mint nekem.
9. Gyakran próbálom kitalálni, hogy vajon más emberek miként tudnak több pénzt csinálni, mint én.

„MEGTARTÁS - IDŐ”

1. Félre teszek a jövőbeli rendszeres kiadásokra.
2. Van pénzügyi tervem a jövőre nézve.
3. Van elérhető pénzem egy újabb gazdasági válság esetén.
4. Számon tartom a pénzemet.
5. Most megtakarítok, hogy felkészüljek idős koromra/váratlan eseményekre.
6. Gondosan követem a pénzügyi helyzetemet/költségvetésemet.
7. Nagyon körültekintő vagyok a pénzügyi dolgokban.

BIZALMATLANSÁG

1. Vitatkozok vagy panaszkodok az áru költsége miatt.
2. Amikor megvásároltam valamit, sokszor utólag is bosszant a magas ár.
3. Még akkor is hezitálok a pénz kiadásán, amikor szükségszerű dologról van szó.

4. Miután vásárolok valamit, azon gondolkozom, hogyan kaphattam volna meg olcsóbban máshol.
5. Amikor nagybevásárlást végzek, úgy érzem, hogy jól járok.

SZORONGÁS, AGGODALOM

1. Gondterhelt vagyok, ha pénzről van szó.
2. Jellemzően ideges vagyok, ha nincs elég pénzem.
3. Aggódok, hogy pénzügyileg nem leszek biztonságban.
4. Sokszor automatikusan mondom, hogy „nem engedhetem meg magamnak” még akkor is, ha igen.

AKCIÓ/KÖLTSÉGVETÉS TUDATOSSÁG/MEGSZÁLLOTTSÁG

1. Bosszús vagyok, ha lemaradok egy leárazásról.
2. Nehéz nem a költségvetésem szerint viselkednem.
3. Zavar, amikor felfedezem, hogy valamit olcsóbban is megvehettem volna máshol.
4. Rendszeresen vadászom az akciókat.

James-féle Külső-Belső Kontroll Skála

1. Szeretem olvasni az újság vezércikkeit, akár egyetértek velük, akár nem.
2. Az országok közötti háborúk elkerülhetetlennek tűnnek, minden megelőzési törekvés ellenére is.
3. Általában igaz, hogy a sikeres emberek jó „húzásai” túlsúlyban vannak a rossz „húzásaikkal” szemben.
4. Úgy vélem, a boldogság kulcsa a mértéktartás.
5. Sokszor úgy érzem, hogy döntéseinket úgy is meghozhatjuk, ha feldobunk egy pénzdarabot.
6. Elítélem azokat a lányokat, akik nyilvános helyen dohányoznak.
7. Gyakran eltérítenek eredeti szándékaimtól mások felém irányuló akciói.
8. Úgy gondolom, fontosabb az, hogy az ember szeresse a munkáját, mint az, hogy sok pénzt keressen vele.
9. A jó állás megszerzése főleg azon múlik, hogy az ember éppen jókor legyen a megfelelő helyen.
10. Érvényesülésünket nem az határozza meg, hogy mit tudunk, hanem, hogy kiket ismerünk.
11. A legtöbb dolog, ami velem történik, valószínűleg a véletlen műve.
12. Úgy érzem, kis mértékben tudom az emberek viselkedését befolyásolni.
13. Nem vagyok jól tájékozott a külföldön történő eseményekről.
14. A jövő többnyire bizonytalannak tűnik számomra.
15. Úgy gondolom, a világ jelenleg sokkal változékonyabb, mint nagyapáink idejében volt.
16. Úgy tűnik, hogy néhányan kudarcra születtek, mások viszont sikerre, függetlenül attól, mit csinálnak.
17. Azt hiszem, kisebb hangsúlyt kellene fektetnünk a látványos sportokra, és nagyobbat a tömegek aktivitására.
18. Nehéz a hétköznapi embernek ellenőrizni azt, amit a politikusok hivatalukban művelnek.
19. Jobban élvezem a jó könyvet, mint a televíziót.

20. Úgy érzem, sok emberről elmondható az, hogy rajtuk kívülálló körülmények áldozatai.
21. Sokszor úgy tűnik, hogy az iskolai osztályzatok jobban függenek a tanár személyétől, mint a diák tudásától.
22. Nem bölcs dolog nagyon távoli időre előre tervezni, hiszen úgyis sok minden szerencse vagy balszerencse dolga.
23. Egy időben újságíró szerettem volna lenni.
24. Képtelen vagyok megérteni, hogyan lehetséges mások viselkedését előre megjósolni.
25. Ha számomra kedvezően történnek a dolgok, én azt a jó szerencsének tulajdonítom.
26. Nincs sok haszon abból, ha előre próbáljuk kitalálni, hogy a tanár melyik kérdést fogja feltenni a vizsgán.
27. Több ötletet nyerek, ha bizonyos dolgokról vitatkozom, mintha olvasnék róluk.
28. A legtöbb ember nincs tisztában azzal, hogy milyen mértékben irányítják életét véletlen események.
29. Egy időben színész szerettem volna lenni.
30. Általában azt tapasztaltam, hogy aminek történnie kell, az úgyis megtörténik, függetlenül attól, hogy én mit teszek.
31. Életem legtöbb csalódásában számos véletlennek mondható esemény játszott főszerepet.
32. Nem hiszem, hogy az ember valóban ura lehet sorsának.
33. Szerintem a matematika könnyebben tanulható, mint az irodalom.
34. A siker legtöbbször jó „húzások” kérdése.
35. Fontosabbnak érzem azt, hogy az emberek respektáljanak, mint azt, hogy szeressenek.
36. A világban folyó események a legtöbb ember ellenőrzésén kívül állnak.
37. Úgy érzem, a legtöbb embert nem tehetjük felelőssé azért, amilyen, mert senkinek sincs sok beleszólása abba, hogy hol szülessen és nevelkedjen.
38. Szerettem megoldani azokat a rejtvényeket és problémákat, amelyeket mások nehezen oldanak meg.
39. Sokszor úgy tűnik, hogy az emberek vaktában reagálnak az őket ért eseményekre.
40. Ha kártyajátékban veszek részt, ritkán veszítek.
41. Nem sok értelme van annak, hogy aggódjunk, úgyis eljön, aminek jönnie kell.
42. Az emberekkel való bánásmód sikere inkább a másik személy pillanatnyi hangulatának, érzéseinek függvénye, mint saját magunké.
43. Nem kellene túl sok hitelt adnunk az újságok híreinek.

44. Az életet leginkább egy hazardjátékhoz hasonlítanám.
45. Nagyon makacs vagyok, amikor valamilyen elhatározásra jutottam.
46. Sokszor úgy érzem, hogy kevés befolyást tudok gyakorolni a velem történő eseményekre.
47. Jobban szeretem a popzenét a klasszikusnál.
48. Olykor úgy érzem, nem rajtam múlik, hogyan alakul az életem.
49. Néha túl hosszú ideig tapadok meg nehéz helyzetekben, még, ha tudom is, hogy reménytelenek.
50. Az élet túlságosan tele van bizonytalansággal.

A kutatáshoz használt kérdőív

I. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK

1. Életkora:

2. Neme

- ☐ nő ☐ férfi

3. Lakóhelye

Az állandó tartózkodási helyére vonatkozik a kérdés, aminek nem feltétlenül kell egyezni a bejelentett lakcímével.

- ☐ Falu ☐ Város
☐ Község ☐ Megyeszékhely

☐ **Melyik megyében található lakóhelye?**

Az állandó tartózkodási helyére vonatkozik a kérdés, aminek nem feltétlenül kell egyezni a bejelentett lakcímével.

☐ Budapest	☐ Jász-Nagykun-Szolnok megye
☐ Bács-Kiskun megye	☐ Komárom-Esztergom megye
☐ Baranya megye	☐ Nógrád megye
☐ Békés megye	☐ Pest megye
☐ Borsod-Abaúj-Zemplén megye	☐ Somogy megye
☐ Csongrád megye	☐ Szabolcs-Szatmár-Bereg megye
☐ Győr-Moson-Sopron megye	☐ Tolna megye
☐ Fejér megye	☐ Vas megye
☐ Heves megye	☐ Veszprém megye
☐ Hajdú-Bihar megye	☐ Zala megye

4. Az alábbiak közül melyik írja le a családi állapotát?

- ☐ egyedülálló vagyok
☐ házas vagyok/élettársal együtt élek
☐ elváltam, külön élek, özvegy vagyok

5. Hányan élnek közös háztartásban (közös kasszán) Önt is beleszámítva?

- | | | |
|----------------------------|----------------------------|--------------------------------------|
| ☐ 1 fő | ☐ 4 fő | ☐ 7 fő |
| ☐ 2 fő | ☐ 5 fő | ☐ 8 fő |
| ☐ 3 fő | ☐ 6 fő | ☐ 9 vagy több fő |

6. Ebből hány fő a 14 éven aluli gyerek?

- | | | |
|-----------------------------|----------------------------|--------------------------------------|
| ☐ nincs | ☐ 4 fő | ☐ 7 fő |
| ☐ 1 fő | ☐ 5 fő | ☐ 8 fő |
| ☐ 2 fő | ☐ 6 fő | ☐ 9 vagy több fő |
| ☐ 3 fő | | |

II. SZUBJEKTÍV JÓLÉT ÉRZÉS

1. Milyennek értékeli jelenlegi anyagi helyzetét?

Egyáltalán nem vagyok elégedett	1	2	3	4	5	5	6	7	8	9	10	Teles mértékben elégedett vagyok
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------------------------------

2. Milyennek értékeli a gazdasági válság előtti anyagi helyzetét?

Egyáltalán nem vagyok elégedett	1	2	3	4	5	5	6	7	8	9	10	Teles mértékben elégedett vagyok
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------------------------------

3. Milyen megtakarítással rendelkezik jelenleg?

Többet is megjelölhet!

- | | |
|--|--|
| ☐ bankszámla | ☐ lakás kassza |
| ☐ bankszámlán lekötés | ☐ otthon, elrejtve |
| ☐ befektetés | ☐ részvény |
| ☐ biztosítás | ☐ egyéb |
| ☐ ingatlan | ☐ nem rendelkezem megtakarítással |

4. Nagyságrendileg mekkora megtakarítással rendelkezik?

- | | |
|---|---|
| ☐ 100 000 Ft alatt | ☐ 400 001 - 500 000 Ft között |
| ☐ 100 001 - 200 000 Ft között | ☐ 500 001 Ft felett |
| ☐ 200 001 - 300 000 Ft között | ☐ nem rendelkezem megtakarítással |
| ☐ 300 001 - 400 000 Ft között | ☐ nem kívánok válaszolni |

5. Milyen hiteltartozással rendelkezik jelenleg?

Többet is megjelölhet!

- | | |
|--|---|
| ☐ adósságrendezési hitel | ☐ lakás célú hitel |
| ☐ autó lízing | ☐ szabad felhasználású hitel |
| ☐ diákhitel | ☐ személyi kölcsön |
| ☐ hitelkártya | ☐ egyéb |
| ☐ ingatlan fedezetű jelzáloghitel | ☐ nem rendelkezem hiteltartozással |

6. A meglévő leghosszabb lefutású hitelét milyen időtartamig kell még törlesztenie?

- | | |
|---|--|
| ☐ kevesebb, mint 1 év | ☐ 5 – 10 év |
| ☐ 1 – 2 év | ☐ több mint 10 év |
| ☐ 2 – 5 év | ☐ nem rendelkezem hiteltartozással |

7. Nagyságrendileg mekkora összeget fordít hitel(ek) havi törlesztésére?

- | | |
|---|--|
| ☐ 100 000 Ft alatt | ☐ 400 001 - 500 000 Ft között |
| ☐ 100 001 - 200 000 Ft között | ☐ 500 001 Ft felett |
| ☐ 200 001 - 300 000 Ft között | ☐ nem rendelkezem hiteltartozással |
| ☐ 300 001 - 400 000 Ft között | ☐ nem kívánok válaszolni |

8. A “nagy átlaghoz” képest milyennek érzékeli jelenlegi anyagi helyzetét?

Egyáltalán nem vagyok elégedett	1	2	3	4	5	5	6	7	8	9	10	Teles mértékben elégedett vagyok
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------------------------------

9. Mit gondol, mennyi ma Magyarországon az átlagos fizetés?

Kérem, csak egy számot adjon meg! Pl. 50000

.....

10. Saját megítélése szerint milyen mértékben befolyásolja anyagi helyzetét...

	Egyáltalán nem vagyok elégedett					Teles mértékben elégedett vagyok				
a KORMÁNY LÉPÉSEI?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
az Európai Unió lépései?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a PSZÁF lépései?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a MNB lépései?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
az IMF lépései?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

a HAZAI PIACON JELENLÉVŐ PÉNZÜGYI SZERVEZETEK (bankok, takarékszövetkezetek, biztosítók stb.)?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI SZERVEZETEK (bankok, takarékszövetkezetek, biztosítók stb.)?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
SAJÁT CSELEKEDETEI?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a HAZAI CIVIL SZERVEZETEK?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a NEMZETKÖZI CIVIL SZERVEZETEK?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

III. PÉNZÜGYI ATTITÚD

1. Az alábbiakban néhány kijelentést olvashat. Kérjük, a megadott 8 fokozatú skála segítségével fejezze ki, hogy mennyire ért egyet az adott állítással!

	Egyáltalán nem értek egyet								Teljes mértékben egyetértek							
Sokszor azért vásárolok meg dolgokat, hogy azokkal jó benyomást keltssek/hatással legyek másokra.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Zavar, amikor felfedezem, hogy valamit olcsóbban is megvehettem volna máshol.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Az emberek azt mondják, hogy túl nagy hangsúlyt fektetek a pénzre.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Azért vannak szép/ drága tárgyaim, hogy másokra hatást gyakoroljak.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Bár az embereket cselekedeteik alapján kellene megítélnem, sokkal inkább érdekel, hogy mennyi pénzük van.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Néha azon kapom magam, hogy több tiszteletet tanúsítok azon emberek iránt, akiknek több pénzük van, mint nekem.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Gyakran próbálom kitalálni, hogy vajon más emberek miként tudnak több pénzt csinálni, mint én.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Félre teszek a jövőbeli rendszeres kiadásokra.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Úgy érzem, a pénz a siker jele.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Amikor nagybevásárlást végzek, úgy érzem, hogy jól járok.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Számon tartom a pénzemet.	1	2	3	4	5	6	7	8								
A pénzt mások befolyásolására is használom – igyekszem elérni, hogy pénzért bizonyos dolgokat megcsináljanak nekem.	1	2	3	4	5	6	7	8								
A jó állás megszerzése főleg azon múlik, hogy az ember éppen jókor legyen a megfelelő helyen.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Most megtakarítok, hogy felkészüljek idős koromra/ váratlan eseményekre.	1	2	3	4	5	6	7	8								
Gondosan követem a pénzügyi helyzetemet/ költségvetésemet.	1	2	3	4	5	6	7	8								

Van pénzügyi tervem a jövőre nézve.	1	2	3	4	5	6	7	8
Nagyon körültekintő vagyok a pénzügyi dolgokban.	1	2	3	4	5	6	7	8
Vitatkozok vagy panaszkodok az áru költsége miatt.	1	2	3	4	5	6	7	8
Van elérhető pénzem egy újabb gazdasági válság esetén. Számon tartom a pénzemet.	1	2	3	4	5	6	7	8
Amikor megvásároltam valamit, sokszor utólag is bosszant a magas ár.	1	2	3	4	5	6	7	8
Néha eldicsekszem arról, hogy mennyi pénzt kerestem.	1	2	3	4	5	6	7	8
Miután vásárolok valamit, azon gondolkodom, hogyan kaphattam volna meg olcsóbban máshol.	1	2	3	4	5	6	7	8
Úgy vélem, a boldogság kulcsa a mértéktartás.	1	2	3	4	5	6	7	8
Még akkor is hezitálok a pénz kiadásán, amikor szükségzerű dologról van szó.	1	2	3	4	5	6	7	8
Rendszeresen vadászom az akciókat.	1	2	3	4	5	6	7	8
Gondterhelt vagyok, ha pénzről van szó.	1	2	3	4	5	6	7	8
Jellemzően ideges vagyok, ha nincs elég pénzem.	1	2	3	4	5	6	7	8
Úgy érzem, sok emberről elmondható az, hogy rajtuk kívülálló körülmények áldozatai.	1	2	3	4	5	6	7	8
Aggódok, hogy pénzügyileg nem leszek biztonságban.	1	2	3	4	5	6	7	8
Úgy gondolom, fontosabb az, hogy az ember szeresse a munkáját, mint az, hogy sok pénzt keressen vele.	1	2	3	4	5	6	7	8
Sokszor automatikusan mondom, hogy „nem engedhetem meg magamnak” még akkor is, ha igen.	1	2	3	4	5	6	7	8
Bosszús vagyok, ha lemaradok egy leárazásról.	1	2	3	4	5	6	7	8
Nehéz nem a költségvetésem szerint viselkednem.	1	2	3	4	5	6	7	8
Nem bölcs dolog nagyon távoli időre előre tervezni, hiszen úgyis sok minden szerencse vagy balszerencse dolga.	1	2	3	4	5	6	7	8
Úgy vélem, a boldogság kulcsa a mértéktartás.	1	2	3	4	5	6	7	8

IV. JÖVEDELMI VISZONYOK

1. Mi az Ön legmagasabb iskolai végzettsége?

- ☐ kevesebb, mint 8 általános
- ☐ 8 általános
- ☐ szakmunkásképző (szakiskola)
- ☐ érettségi (gimnázium, szakközépiskola)
- ☐ diploma (főiskola, egyetem)

2. Ön dolgozik jelenleg?

- ☐ igen
- ☐ nem

3. Mi (volt) az Ön (utolsó) foglalkozása, beosztása? Kérem az alábbi kategóriák közül válasszon!

- magas presztízsű önálló értelmiségi tevékenységet folytat saját vállalkozásában
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, iparos, egyéni vállalkozó, zömmel fizikai munkavégzéssel, de nem dolgozik a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, iparos, egyéni vállalkozó, zömmel fizikai munkavégzéssel, vezetőként vesz részt a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, iparos, egyéni vállalkozó, zömmel fizikai munkavégzéssel, fizikai munkát végez a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, egyéni vállalkozó, zömmel szellemi munkavégzéssel, de nem dolgozik a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, egyéni vállalkozó, zömmel szellemi munkavégzéssel, vezetőként vesz részt a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, egyéni vállalkozó, zömmel szellemi munkavégzéssel, szellemi munkát végez a vállalkozásban
- **fizetett alkalmazott**, felsővezető értelmiségi
- **fizetett alkalmazott**, középvezető értelmiségi
- **fizetett alkalmazott**, beosztott értelmiségi
- **fizetett alkalmazott**, egyéb nem fizikai munkakörben, jellemzően irodában
- **fizetett alkalmazott**, egyéb nem fizikai munkakörben, jellemzően nem irodában (pl. területi képviselő, rendszeres utazó alkalmazott)
- **fizetett alkalmazott**, termelésirányító (pl. művezető, csoportvezető)
- **fizetett alkalmazott**, könnyű fizikai munkát végző szakmunkás
- **fizetett alkalmazott**, nehéz fizikai munkát végző szakmunkás
- **fizetett alkalmazott**, betanított munkás
- **fizetett alkalmazott**, segédmunkás
- önálló mezőgazdasági termelő, őstermelő
- soha nem volt állása (pl. kezdettől fogva munkanélküli)

4. Ki az Önök háztartásában a főkereső, azaz ki járul hozzá a legnagyobb összeggel a családi költségvetéshez?

- Ön
- más személy

5. Mi a FŐKERESŐ legmagasabb iskolai végzettsége?

- kevesebb, mint 8 általános
- 8 általános
- szakmunkásképző (szakiskola)
- érettségi (gimnázium, szakközépiskola)
- diploma (főiskola, egyetem)

6. Mi a FŐKERESŐ foglalkozása, beosztása? Kérem az alábbi kategóriák közül válasszon!

- magas presztízsű önálló értelmiségi tevékenységet folytat saját vállalkozásában
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, iparos, egyéni vállalkozó, zömmel fizikai munkavégzéssel, de nem dolgozik a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, iparos, egyéni vállalkozó, zömmel fizikai munkavégzéssel, vezetőként vesz részt a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, iparos, egyéni vállalkozó, zömmel fizikai munkavégzéssel, fizikai munkát végez a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, egyéni vállalkozó, zömmel szellemi munkavégzéssel, de nem dolgozik a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, egyéni vállalkozó, zömmel szellemi munkavégzéssel, vezetőként vesz részt a vállalkozásban
- **önálló**, vállalat (rész)tulajdonosa, egyéni vállalkozó, zömmel szellemi munkavégzéssel, szellemi munkát végez a vállalkozásban
- **fizetett alkalmazott**, felsővezető értelmiségi
- **fizetett alkalmazott**, középvezető értelmiségi
- **fizetett alkalmazott**, beosztott értelmiségi
- **fizetett alkalmazott**, egyéb nem fizikai munkakörben, jellemzően irodában
- **fizetett alkalmazott**, egyéb nem fizikai munkakörben, jellemzően nem irodában (pl. területi képviselő, rendszeres utazó alkalmazott)
- **fizetett alkalmazott**, termelésirányító (pl. művezető, csoportvezető)
- **fizetett alkalmazott**, könnyű fizikai munkát végző szakmunkás
- **fizetett alkalmazott**, nehéz fizikai munkát végző szakmunkás
- **fizetett alkalmazott**, betanított munkás
- **fizetett alkalmazott**, segédmunkás
- önálló mezőgazdasági termelő, őstermelő
- soha nem volt állása (pl. kezdettől fogva munkanélküli)

7. Mennyi az Ön/Önök (a közös háztartásban élők) nettó jövedelme havonta összesen?

Kérem, hogy számítson be mindenféle bevételt, ne csak a fizetést, nyugdíjat, tehát pl. ha van, a családi pótlékot, a gyerektartást, a másodállást, a borraivalót, az ösztöndíjat, a nyugdíjat stb.!

- | | |
|---|---|
| ☐ 100 000 Ft alatt | ☐ 100 001 - 200 000 Ft között |
| ☐ 200 001 - 300 000 Ft között | ☐ 300 001 - 400 000 Ft között |
| ☐ 400 001 - 500 000 Ft között | ☐ 500 001 Ft felett |
| ☐ nem kívánok válaszolni | |