GAZDASÁG & TÁRSADALOM

Journal of Economy & Society

TARTALOM

Bartók István
Tőzsdei vállalatok felkészültsége a nem pénzügyi jelentések területén

Debreceni János – Fekete-Frojimovics Zsófia
A reziliencia értelmezési kereteinek és lehetséges vizsgálati módszereinek összefoglalása a turizmusban

Sallai, Dóra
Assessing global competitiveness: A comparative analysis of financial institutions development through the Global Competitiveness Index

Paulovics, Ágnes
Assessing user privacy concerns in the wearable tech industry

Németh Erzsébet – Kálmán Botond Géza
A 12-14 éves gyermekek pénzügyi személyiségének duális megközelítése egy négyéves vizsgálat alapján

2023/1

Gazdaság & Társadalom
Journal of Economy & Society

Főszerkesztő / *Editor-in-chief:* Prof. Dr. Székely Csaba DSc

Főszerkesztő helyettes / *Deputy editor-in-chief:* Prof. Dr. Kulcsár László CSc

Szerkesztőbizottság / *Editorial Board:*
Dr. Fábián Attila PhD • Dr. habil. Koloszár László PhD • Dr. Kulcsár László Csc • Dr. Németh Nikoletta PhD • Prof. Dr. Obádovics Csilla PhD • Dr. habil. Paár Dávid PhD • Prof. Dr. Székely Csaba DSc • Prof. Dr. Széles Zsuzsanna PhD • Dr. habil. Tóth Balázs István PhD (titkár) • Törőné dr. Dunay Anna PhD

Szerkesztői asszisztens / *Editorial Assistant:* Nemény Dorka Virág

Tördelő-szerkesztő / *Technical Editor:* Takács Eszter

Nemzetközi tanácsadó testület / *International Advisory Board:*
Prof. David L. Brown PhD (Cornell University, USA) • Dr. Csaba László DSc (Közép Európai Egyetem, Budapest) • Dr. Illés Bálint Csaba CSc (Neumann János Egyetem) • Jäger, Clemens PhD (FOM International University, Németország) • Rossi, Matteo PhD (University of Sannio, Olaszország) • Seyr, Bernhard PhD (European Association for Knowledge Economy, Ausztria) • Dr. Nigel Swain PhD (School of History, University of Liverpool, UK) • Dr. Caleb Southworth PhD (Department of Sociology University of Oregon, USA) • Dr. Szirmai Viktória DSc (MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Budapest) • Dr. Irena Zavrl PhD (FH Burgenland, University of Applied Sciences)

Közlésre szánt kéziratok / *Manuscripts:*
Kéziratokat kizárólag e-mailen fogadunk, nem őrzünk meg, s nem küldünk vissza!
A kéziratok formai és szerkezeti követelményeit illetően **lásd a folyóirat hátsó belső borítóját.** / We accept APA style only.

A kéziratokat és a közléssel kapcsolatos kérdéseket a következő e-mail címre várjuk: /
Send manuscripts and letters by e-mail only to: **gazdasag.tarsadalom@uni-sopron.hu**
A közlésre elfogadott kéziratok összes szerzői és egyéb joga a kiadóra száll. /
Acceptance of material for publication presumes transfer of all copyrights to the Publisher.

A kéziratok értékelésére a két irányban titkos lektorálási eljárást alkalmazzuk: a tanulmányt két külső bíráló olvassa át, akik számára a szerző kiléte ismeretlen. Két irányban titkos eljárásról lévén szó, a folyamat egésze során a szerzők sem ismerhetik a lektorok kilétét (és a lektorok egymást sem). /
The articles are reviewed using the 'Blind or Anonymous Peer Review'. This means that the content is reviewed by external reviewers and the author's identity is unknown to the reviewer. A double-blind peer-review process is where both the reviewer and the author remain anonymous throughout the process.

Ismertetésre szánt könyveket az alábbi címre várjuk / *Send books for review to:*
Nemény Dorka Virág
Soproni Egyetem Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar
9400 Hungary Sopron Erzsébet u. 9.

Web oldal / *Web page:* http://gt.uni-sopron.hu/

Készült / *Printed by:*
Papírmanufaktúra Kft.
9400 Sopron, Tárczy-Hornoch Antal u. 12.

Előfizetés:
Példányonkénti ár: 1600 Ft
Éves előfizetés: 6000 Ft

ISSN 0865 7823
Copyright © 2023 Soproni Egyetem Egyetemi Kiadó

Gazdaság & Társadalom

Economy & Society

16. (34.) ÉVFOLYAM 2023. 1. SZÁM

VOLUME 16. (34.) 2023. NUMBER 1.

TARTALOM | *TABLE OF CONTENTS*

TANULMÁNYOK/STUDIES 3

Tőzsdei vállalatok felkészültsége a nem pénzügyi jelentések területén
Preparedness of companies present on the Stock Exchange in the field of non-financial reporting
Bartók István János 5

A reziliencia értelmezési kereteinek és lehetséges vizsgálati módszereinek összefoglalása a turizmusban
Summary of the frameworks and possible approaches for the study of resilience in tourism
Debreceni János – Fekete-Frojimovics Zsófia 18

Assessing Global Competitiveness: A Comparative Analysis of Financial Institutions Development through the Global Competitiveness Index
Sallai, Dóra 38

Assessing User Privacy Concerns in the Wearable Tech Industry
Paulovics, Agnes 56

A 12-14 éves gyermekek pénzügyi személyiségének duális megközelítése egy négyéves vizsgálat alapján
A dual approach to 12-14 years old children's financial personality based on a four-year study
Németh Erzsébet – Kálmán Botond Géza 73

KÖNYVISMERTETÉS/BOOK REVIEW 93

Amit tudni lehet az egészségműveltségről
Porzsolt Péter 95

TANULMÁNYOK/STUDIES

Gazdaság & Társadalom / Journal of Economy & Society
16 (34) (2023) 1, 5–17. • DOI: https://doi.org/10.21637/GT.2023.1.01

Tőzsdei vállalatok felkészültsége a nem pénzügyi jelentések területén

Preparedness of companies present on the Stock Exchange in the field of non-financial reporting

Bartók István János[1]

Absztrakt: 2022-től a Budapesti Értéktőzsdén jelenlévő vállalatok számára kötelezővé válik az úgynevezett nem pénzügyi jelentések közzététele. A pénzügyi jelentések nyilvánossá tételének célja a befektetők tájékoztatása és ilyen értelemben a befektetések védelme. A nem pénzügyi jelentések területén felmerülő tájékoztatási kötelezettség érintettjeinek köre azonban nem meghatározott. Szintén jelentős különbség jelenik meg abban, hogy míg a pénzügyi jelentések tartalma erőteljesen szabályozott és egységes, legalábbis az egyes országok és államok szintjén; addig a nem pénzügyi jelentések körében, jelenleg nincs részletes szabályozás. 2021-ben a Budapesti Értéktőzsde ajánlásokat tett közzé az érintett vállalati körnek a jelentések készítése vonatkozásában. A kutatás célja a tőzsdei vállalatok felkészültségének megítélése volt a 2022-ben önkéntesen közzétett nem pénzügyi információk alapján. A kutatás eredményeként képet nyertünk arról, hogy a Budapesti Értéktőzsde kibocsátói hogyan viszonyulnak a nem pénzügyi jelentésekhez. A vizsgálat alapján a kibocsátók túlnyomó többsége már korábban is foglalkozott a nem pénzügyi jelentések körébe tartozó kérdésekkel és meg is jelentettek információkat jelentéseikben ezekről.

Kulcsszavak: *társadalmi felelősségvállalás, vállalati gazdaságtan, kormányzati politika és szabályozás*

JEL-kódok: *M14, M21, M48*

[1] Dr. BARTÓK István János PhD egyetemi docens [Associate Professor]
(https://orcid.org/0000-0003-0412-576X)
Soproni Egyetem, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar
[University of Sopron Alexandre Lamfalussy Faculty of Economics]
(bartok.istvan@uni-sopron.hu)

Abstract: The publication of non-financial reports is going to be compulsory for companies present on the Budapest Stock Exchange from 2022. The purpose of financial reporting is the provision of publicly available information to investors and therefore the protection of the investments. The stakeholders for the provision of compulsory information in the field of non-financial reporting are unspecified. There is a considerable difference between the reports in respect of the content, while financial reporting is regulated and uniform, at least on the level of countries and states, there is not detailed regulation presently for non-financial reports. The Budapest Stock Exchange published recommendations for the non-financial reporting for the issuers in 2021. The purpose of the research was the assessment of the preparedness of issuers based on the non-financial information published voluntarily in 2022. As a result of the inquiry a picture was developed concerning the issuers attitudes towards non-financial reporting. It was revealed that the majority of issuers has been actively dealing with the non-financial reporting issues and has been publishing information about them.

Keywords: *social responsibility, business economics, government policy and regulation*

JEL Codes: *M14, M21, M48*

Bevezetés

2022-től a Budapesti Értéktőzsdén jelenlévő vállalatok számára kötelezővé válik az úgynevezett nem pénzügyi jelentések közzététele. A pénzügyi jelentések nyilvánossá tételének célja a befektetők tájékoztatása és ilyen értelemben a befektetések védelme. A nem pénzügyi jelentések területén felmerülő tájékoztatási kötelezettség érintettjeinek köre azonban nem pontosan körülhatárolt. Szintén jelentős különbség jelenik meg abban, hogy míg a pénzügyi jelentések tartalma erőteljesen szabályozott és egységes, legalábbis az egyes országok és államok szintjén; addig a nem pénzügyi jelentések körében, jelenleg nincs részletes szabályozás. 2021-ben a Budapesti Értéktőzsde ajánlásokat tett közzé az érintett vállalati körnek a jelentések készítése vonatkozásában. Jelen kutatás célja a tőzsdei vállalatok felkészültségének áttekintése és megítélése a vállalatok által részben önkéntesen közzétett nem pénzügyi információk alapján.

A nem pénzügyi jelentések közzétételének szabályozása

A nem pénzügyi jelentések megjelenése a vállalati éves jelentések körében viszonylag új kihívásként jelenik meg a vállalatok életében. Az újfajta jelentéstételi kötelezettséget a 2016. évi LXVI. törvény az egyes adótörvények és más kapcsolódó törvények, valamint a Nemzeti Adó- és Vámhivatalról szóló 2010. évi CXXII. törvény módosításáról írja elő (2016. évi LXVI. törvény az egyes adótörvények és más kapcsolódó törvények, valamint a Nemzeti Adó- és Vámhivatalról szóló 2010. évi CXXII. törvény módosításáról). A törvény 212. §-a alapján a Szt. III. Fejezete a következő alcímmel és 95/C. §-sal egészül ki: „Nem pénzügyi kimutatás" (2000. évi C. törvény a számvitelről). A törvényben szereplő magyarázat szerint, melyet a 266. § tartalmaz a törvény célja: a 2013/34/EU irányelvnek a nem pénzügyi és a sokszínűséggel kapcsolatos információknak bizonyos nagyvállalkozások és vállalatcsoportok általi közzététele tekintetében történő módosításáról szóló, 2014. október 22-i 2014/95/EU európai parlamenti és tanácsi irányelv előírásainak történő megfelelés. Vagyis az Európai Unió direktívái alapján nemzeti hatáskörben megtörténik a nemzeti szempontokat is figyelembe vevő megoldás bevezetése.

Az új jelentéstételi kötelezettség az úgynevezett közérdeklődésre számot tartó gazdálkodónak minősülő vállalkozásokat érinti. A közérdeklődésre számot tartó gazdálkodók fogalmát a Magyar Könyvvizsgálói Kamaráról, a könyvvizsgálói tevékenységről, valamint a könyvvizsgálói közfelügyeletről szóló 2007. évi LXXV. törvény 2. § 19. bekezdése tartalmazza. A törvényben található meghatározás szerint közérdeklődésre számot azon vállalkozások tartanak, amelynek olyan átruházható értékpapírokat bocsátanak ki az Európai Gazdasági Térség valamely államában, mellyel kereskednek egy szabályozott piacon, azaz tőzsdén. Ebbe a körbe még beletartozhatnak olyan gazdálkodók is, melyet jogszabály annak minősít.

Nem pénzügyi és a sokszínűséggel kapcsolatos jelentést azoknak a közérdeklődésre számot tartó gazdálkodónak minősülő vállalkozások kell közzé tenniük, melyek esetében teljesülnek a következő feltételek a mérleg fordulónapján, az adott üzleti évet megelőző két egymást követő üzleti évben, az előírt három mutatóból kettő meghaladta a következő értékeket:

- 6 000 millió forintot a mérlegfőösszeg esetén;
- 12 000 millió forintot az éves nettó árbevétel esetén;
- vagy a 250 főt megahaladó éves átlagos foglalkoztatotti létszám.

Emellett teljesíteni kell azt a feltételt is, hogy az éves átlagos foglalkoztatotti létszámnak meg kell haladnia az 500 főt az adott üzleti évben. A szabályozás tehát, gyakorlatilag a nagyvállalati körbe tartozó vállalatokra érvényes.

Az előírt feltételek teljesülése esetében, a magyar számviteli törvény szerint, a nem pénzügyi jelentésben kell közzétenni a vállalat által alkalmazott üzleti modell rövid bemutatása mellett azon, a vállalatok által meghatározott és követett politikákat, melyek a környezetvédelemre, a szociális és foglalkoztatási kérdésekre, az emberi jogok tiszteletben tartására és a korrupció elleni küzdelemre és a megvesztegetésre vonatkoznak. A nem pénzügyi jelentések a politikák megértéséhez szükséges mértékben tartalmazzák az előírt témakörökben a vállalat helyzetértékelését, a bekövetkezett változásokat és a következményeket, hatásokat.

A jelentésben ismertetni kell az alkalmazott indikátorokat és azok hátterét. Ezt a szabályt az indokolja, hogy a jelentések tényleges tartalmára vonatkozóan, tulajdonképpen nincsenek szabályok. Bár, ehhez azt is érdemes hozzátenni, hogy a nemzetközi tanácsadó vállalatok ajánlják szolgáltatásaikat ezen a területen is, de közelítésmódjaik és módszertanuk jelentősen eltér egymástól. Vagyis azt is állíthatjuk, hogy egyszerre, egymással párhuzamosan több szabályrendszeri jelen van.

A jelentésekben szintén ki kell térni az ismertetett területek tekintetében felmért hátrányos hatásokra és kockázatokra, valamint azok kezelésének módjára. A vállalatok üzleti érdekeit és titkait sértő információkat, természetesen, nem kell közzétenni. Amennyiben egy vállalat nem közli az elvárt információkat, abban az esetben meg kell magyaráznia, hogy ezt miért nem tette meg.

A jelentések felelősei, természetesen az adott vállalkozási formához tartozó vezetők és testületek a nem pénzügyi jelentések területén is. Jelenleg, szabványok hiányában auditálásra sincs mód; illetve, pontosabban, az üzleti szolgáltatásként megvásárolható audit is, de az nem egy irányadó tartalomra vonatkozik. További könnyítést jelent, hogy a leányvállalatok esetében elegendő, ha az anyavállalat teszi közzé a konszolidált jelentést.

A Budapesti Értéktőzsde útmutatása

A Budapesti Értéktőzsde 2021-ben (Budapesti Értéktőzsde, 2021a, 2021b) útmutatást tett közzé a nem pénzügyi jelentések vonatkozásában. Az ajánlásokat az indokolta, hogy a Budapesti Értéktőzsde igyekszik a

nemzetközi trendekhez igazodva előrelépni ezen a területen. A Budapesti Értéktőzsde konzultációt folytatott a kibocsátókkal az ajánlások tartalmára vonatkozóan (Budapesti Értéktőzsde, 2021b). A Budapesti Értéktőzsde (2022) kibocsátóit az ajánlások alapján 2023-tól nem pénzügyi jelentéstételi kötelezettség terheli a 2022-es üzleti évre vonatkozóan. A jelentések tartalmára vonatkozó ajánlások nem kötelezőek, hanem egyfajta fejlődési utat vázolnak fel az elkövetkezendő évekre.

Ennél a pontnál fontos megjegyezni, hogy az Európai Unió szabályalkotási folyamata időközben túllépett ezen a közelítésen, mivel a Bizottság COM(2021) javaslata már kezdeményezi a kötelező érvényű szabályozás létrehozatalát a nem pénzügyi jelentések területén úgy, hogy előírná a szabványosítást és a kötelező auditot is és az alkalmazotti létszámhatárt is levinné 250 főre. Ezene változtatásokkal a vállalatok jóval szélesebb körét lehetne bevonni a jelentéstételbe, mint a jelenlegi szabályozás alapján.

Természetesen, nem eszik olyan forrón a kását, azaz a javaslat részletes kidolgozása és elfogadása ugyan folyamatban van, de ez időt vesz igénybe. Ugyanakkor a várakozások szerint már 2023-ban létrejöhetnek a nemzetközi szabványok (ISSB, 2022), melyek tényleges alkalmazása a szabványokat bevezető partner vállalatok esetében már 2024-ben megtörténhet az éves jelentések közzétételekor. Tehát, a háttérben intenzív munka folyik a szabványosítás és az auditálás mielőbbi lehetővé tétele érdekében és ez érinti az Európai Unió szabályalkotási folyamatát is.

Egyelőre, azonban, az önkéntesen figyelembe vehető ajánlások a relevánsak a Budapesti értéktőzsde kibocsátói számára. Az ajánlások célja az, hogy 2023-ban, lehetőség szerint, minden kibocsátó tegye közzé nem pénzügyi jelentését. Itt, az ajánlások kommunikációja időpontjának is van jelentősége. A kibocsátói konzultációkra 2021-ben került sor, hogy a kibocsátóknak legyen elegendő idejük kialakítani az elképzeléseiket a nem pénzügyi jelentések területén. Nemutolsósorban, a jelentések tartalmának kidolgozása és a mérések rendszerének kialakítása legalább az első évre, azaz 2022-re vonatkozóan szintén erőforrásigényes és időigényes folyamat volt.

Az ajánlásokban három szint jelenik meg (Budapesti Értéktőzsde, 2021a) a jelentések tartalmi kritériumaira vonatkozóan. Az első fokozatot belépő szintként jelenik meg az ajánlásokban. A belépő szint esetében az elvárás az önálló, azaz az éves jelentésbe nem integrált nem pénzügyi je-

lentés közzététele. Ezen a szinten nincsenek további elvárások. Ugyanakkor, megfogalmazódik az ajánlásban egy elvárás a következő fokozatba továbblépésre vonatkozóan, melyre két éven belül lehetne sort keríteni.

Az úgynevezett közép szintű jelentésben már elvárt valamelyik piaci alapú „szabvány", azaz minősítő rendszer alkalmazása. Szintén közép szintű követelmény a vállalat tevékenységéhez igazított releváns előrelépési célok kitűzése az egyes területeken. Természetesen, a célok tényleges teljesítése is elvárás. A javaslat szerint a közép szintről három éven belül el kellene jutni a haladó szintre.

A legfelső, azaz, haladó szinten elvárás, hogy a nem pénzügyi jelentés tartalma az éves jelentésbe integrált módon jelenjen meg. A pénzügyi jelentésekre vonatkozó tőzsdei követelményekhez hasonlóan a nem pénzügyi jelentések kiadásának gyakorisága is sűrűbb: azaz a negyedéves jelentések biztosítják az érintettek megfelelő tájékoztatását. A korábban ismertetett okokra visszavezethetően egyelőre inkább jámbor óhajnak tekinthető szabványos tartalom és auditálás is megjelenik a kritériumok között. További javaslat a mérhető célok kitűzése hároméves időtávon és a teljesítés követése, nyilván a mért indikátorok alapján.

Hozzá kell tenni ehhez, hogy a nemzetközi nagyvállalatok erre képesek is, természetesen, a saját maguk által választott minősítési kritériumrendszer alkotta korlátok között; ami nem minősíti sem a hozzáállásukat, sem az alkalmazott rendszer megfelelőségét. Ennek ellenére a nyilvánosságra hozott jelentések adattartalmának összehasonlíthatósága objektív módon korlátozott a szabványok hiánya miatt.

Még azt is érdemes ehhez hozzátenni, hogy az innováció a szabványok versenyét is jelenti, amire számos gyakorlati példát lehet felhozni az elmúlt évtizedekben. Tehát, a virágozzék száz virág típusú megközelítésnek van helye szabályozási innovációk területén is. A verseny a szelekció révén segít kiválasztani a jobb szabályozási megoldásokat is. Másrészt a külső érintettek számára készülő jelentések egyik fontos kritériuma a tartalom összehasonlíthatósága, ami segítheti őket döntéseik meghozatalában. Nyilván, egységes szabvány nélkül nem lehet érdemben összehasonlítani az alternatívákat.

A kutatás során alkalmazott módszerek

Ha jelenleg a világban számos szolgáltató ajánlja vevőinek eltérő tartalmú szolgáltatásait a nem pénzügyi jelentések területén vevőinek, logikus,

hogy nincsenek a tudományos kutatás számára felhasználható adatbázisok a felmerülő kérdések vizsgálatára. Pontosabban, több ilyen, egymással nem vagy részlegesen összehasonlítható adatbázis is létezik. Ebből az következik, hogy meglehetősen korlátozottak a lehetőségek egy objektív kép kialakítására a nem pénzügyi jelentések területén. Ennek megfelelően meglehetősen korlátozott a rendelkezésre álló tudományos vizsgálatok száma is. Az adatok közléséhez és az összevethetőség biztosításához egyaránt hozzájárulhat majd a szabványok kialakítása.

Jelenleg a használható adatbázisok kialakításának egyik útja a mesterséges intelligencia alkalmazásán keresztül vezet, mivel a probléma az, hogy az adatokat számos forrás felhasználásával lehet csak összegyűjteni egy adatbázis kialakításához. Ez nyilván korlátozza az adatok ellenőrizhetőségét és felhasználhatóságát.

Janicka és Sajnóg (2022) végzett összehasonlító vizsgálatot az Európai tőzsdéken szereplő vállalatok ESG (environmental, social and governance) jelentéseire vonatkozóan, melyek megfelelnek a nem pénzügyi jelentések kategóriájának. A kutatást az egyik ESG tanácsadó cég adatbázisa alapján végezték el nagy mintán, mely közel két évtized adatait tartalmazta. A minta azonban nagyrészt, nagyjából 99%-ban nyugat-európai (EU 14) vállalatokat tartalmazott. A Budapesti Értéktőzsdén mindössze 5 ESG adatokat szolgáltató vállalatot találtak az adatbázisban, így ezen vállalati kör a statisztikai vizsgálatban már nem szerepelt. Ugyanakkor még ha a mintával kapcsolatban felmerülnek is kérdések, érdekes, hogy a pénzügyi jelentést közzétevő kibocsátók mintegy 50%-a közöl nem pénzügyi mutatókat a nyugat-európai kibocsátók közül. Ez az arány a 13 új tagállam esetében az adott adatbázisban mindössze 5%.

Janicka és Sajnóg kutatása rávilágít arra, hogy a jelenlegi, megengedő és kialakulatlan szabályozás és a téma viszonylagos újdonsága a vállalatok számára nem jelent erős ösztönzést tevékenységük nem pénzügyi hatásainak elemzésére és a tanulságok közzétételére. Szintén érdekes, bár aligha meglepő eredménye Janicka és Sajnóg kutatásának, hogy a magasabb piaci értékű vállalatok jelentései tartalmasabbak. A nagyobb vállalatok körében már jó ideje szokásos, hogy környezeti jelentéseket tesznek közzé és ehhez rendelkeznek saját szakértőkkel és általában véve megfelelő erőforrásokkal. Janicka és Sajnóg gyenge pozitív kapcsolatot találtak kutatásuk során a vállalatok piaci értéke és az ESG jelentések tartalmassága között. Ez utóbbi eredmény mindenesetre ösztönző lehet a területen egyelőre nem jeleskedő vállalatok számára is; másfelől azt mutatja, hogy

a nem pénzügyi szempontok is lassan beépülnek a vállalati versenyképesség tényezői közé.

A nemzetközi tapasztalatok alapján azt feltételezhetjük, hogy

H1: a Budapesti Értéktőzsde kibocsátói felkészültségi szintje alacsony a nem pénzügyi jelentések területén.

A Budapesti Értéktőzsdén végzett kutatás során is azokkal a nehézségekkel kellet számot vetni, amelyek más országokban is jelen vannak a nem pénzügyi jelentések területén. Tekintettel arra, hogy a kutató csak saját intelligenciájára támaszkodott és nem volt módja mesterséges intelligenciát is igénybe venni az adatok gyűjtéséhez, ezért a kutatáshoz felhasznált források körét korlátozni kellet. A kutatáshoz igénybe vett adatbázis alapját a kibocsátók jelentései biztosították, melyet a BÉT honlapján a kibocsátói oldalakon lehet elérni. A téma vizsgálata természeténél fogva a vállalati jelentéseken keresztül valósítható meg. Ezen választást magyarázza továbbá az is, hogy a közzétett jelentések tartalma elvileg megbízható és megfelel a jogszabályi előírásoknak.

Az adatok gyűjtése során a jelentések tartalmi elemeinek kódolására került sor. tekintettel arra, hogy a kódoláshoz nem állt rendelkezése egységes és kifinomult mérési rendszer, ezért a szubjektivitás kiküszöbölése érdekében egyszerű, nominális, dichotóm kódolás alkalmazására került sor. A változók a számviteli törvény előírásaira épültek, azaz a törvényben felsorolt területeket tartalmazták. A kódolás során a számviteli törvényben előírt szempontoknak az adott jelentésben való megjelenése került rögzítésre.

Kutatási eredmények

A Budapesti Értéktőzsdén a vizsgálat idején 2022 október végén összesen 142 kibocsátó volt jelen. A kutatás lefedi a teljes alapsokaságot, tehát mintavételre nem került sor.

A sokaság néhány alapjellemzőjét az *1. táblázat* tartalmazza. A táblázatból kiderül, hogy az átlagok és a mediánok között jelentős különbségek mutathatók ki. Tehát, a kibocsátói körben jelen van néhány nagyméretű nemzetközi vállalat, melyek felfelé húzzák az átlagokat. Mellettük többségében kisebb méretű vállaltok vannak jelen. Ezeknek az eltéréseknek van jelentősége a nem pénzügyi jelentések területén, hiszen a jelenleg érvényben lévő szabályok a nagyvállalati kört célozzák meg. Valamint ér-

demes emlékeztetni Janicka és Sajnóg (2022) kutatási eredményére, miszerint a nagyobb cégek részletesebb ESG jelentéseket tesznek közzé. A közzétett jelentések ismeretében megállapítható, hogy ez a tendencia a Budapesti Értéktőzsdén is érvényesül.

1. táblázat: A Budapesti Értéktőzsde kibocsátói méretbeli jellemzői

Kibocsátó vállalatok száma (db)	142
Átlagos mérlegfőösszeg (Mrd Ft)	400,2
Átlagos nettó árbevétel (Mrd Ft)	120,7
Átlagos létszám (fő)	615
Medián mérlegfőösszeg (Mrd Ft)	34,3
Medián nettó árbevétel (Mrd Ft)	16
Medián létszám (fő)	160

Forrás: Saját adatgyűjtés és számítás

A kutatás célja a nem pénzügyi jelentések meglétének és tartalmi jellemzőinek vizsgálata volt a Budapesti Értéktőzsde kibocsátói körében. Elsőként a törvényben szereplő jelentéstételi kötelezettség meglétének és megvalósulásának vizsgálatára került sor.

2. táblázat: A nem pénzügyi jelentéstétel a BÉT kibocsátói körében

Köteles nem pénzügyi jelentést közzétenni	46%
Közöl nem pénzügyi adatokat	64%
A nem pénzügyi jelentés az üzleti jelentésbe integrálva jelenik meg	63%
Közöl Felelős Társaságirányítási jelentést	32%

Forrás: Saját adatgyűjtés és számítás

A jelentéstételi kötelezettség tekintetében a számviteli törvényben előírt három változó, a mérlegfőösszeg, az árbevétel és létszám közül kettőnek, két egymást követő évben a törvénybe leírt határokat átlépő voltát vizsgálata történt meg. A vizsgált eltért a jelenleg érvényben lévő követelménytől, miszerint a jelentéstételi kötelezettség a 500 főt meghaladó méretű vállalatokra érvényes. Ez részben amiatt következett be, mert a vállalati jelentések nem feltétlen jelenítik meg a létszámadatokat vagy nem abban a szemléletben, melyet a nem pénzügyi előírások tartalmaznak. Tehát azon vállalatok, melyek nagy árbevétellel és mérlegfőösszeggel rendelkeztek két egymáskövető évben, azaz 2020-ban és 2021-ben,

azoknál a nem pénzügyi jelentés közre bocsátását kötelezőnek tekintette a vizsgálat. Ezt egyrészt az indokolta, hogy a létszámhatár csökkentése szerepel a javaslatokban. Másrészt a vizsgálat azt célozta, hogy a vállalatok felkészültségét tárja fel a következő évre előírt jelentéstételi kötelezettség vonatkozásában, figyelembe véve azt is, hogy az minden kibocsátóra vonatkozik. Ezen megfontolásokat figyelembe véve feltételezhetjük, hogy a jelentéstételi kötelezettség tekintetében a *2. táblázatban* szereplő 46%-os érték a jelenleg érvényes, tényleges értéket felülbecsüli. Ugyanakkor, ez a vizsgálat célja szempontjából nem jelent gondot.

Sokkal érdekesebb a *2. táblázat* 2. sorában szereplő, a nem pénzügyi adatok közlésére vonatkozó magas, 64 %-os érték. Ez azt mutatja, hogy a kibocsátók közel kétharmada fontosnak tartja, hogy kitérjen a szociális, környezeti és vállalatkormányzási kérdésekre. Vagyis az lehetséges, hogy a kibocsátók nem közölnek formálisan nem pénzügyi jelentést; de ez nem jelenti azt, hogy nem foglalkoznak jelentéseikben a tartalmilag idetartozó kérdésekkel. Ez a vizsgálati eredmény ellentmond Janicka és Sajnóg (2022) kutatási eredményeinek. Azonban hozzá kell ehhez tenni, hogy a két kutatás az adatok gyűjtésében és elemzésében meglévő különbségek miatt nem hasonlítható össze.

A kutatás eredménye szerint a nem pénzügyi kérdések bemutatása a pénzügyi jelentésbe integrálva történik meg. Ennek azonban oka, hogy a kérdésre nagy hangsúlyt fektető kibocsátói kör foglalkozik ezen kérdésekkel a pénzügyi jelentésekben is, akkor is, ha megjelentet önálló ESG jelentést. Másrészt, a többi kibocsátó esetében pedig a pénzügyi jelentések álltak rendelkezésre adatok gyűjtésére.

A táblázat utolsó sorában a Felelős Társaságirányítási jelentést közzé tevők arányát látjuk, mely közel egyharmados értéket mutat. A Felelős Társaságirányítási jelentés az ESG-ből a G, azaz governance. Az ESG jelentésre pedig tekinthetünk úgy is, mit a Felelős Társaságirányítási jelentés tartalmi kiterjesztésére, amely így ráadásul szélesebb vállalti körre fog majd kiterjedni.

A kutatás vizsgálta a nem pénzügyi jelentések főbb tartalmi területeinek megjelenését a vállalati jelentésekben. A vizsgálat eredményeit a *3. táblázat* mutatja be.

3. táblázat: A nem pénzügyi jelentések fő kérdéseinek megjelenése a kibocsátói jelentésekben

Fő kérdések megjelenése a jelentésekben	%
Üzleti modell leírása	69
Környezetvédelmi politika	47
Szociális és foglalkoztatási-politika	40
Emberi jogi politika	13
Korrupció és megvesztegetés politika	15
Alkalmazott átvilágítási eljárások	23

Forrás: Saját adatgyűjtés és számítás

A vizsgálat kimutatta, hogy a kibocsátói jelentések túlnyomó többsége, 69%-a tartalmazza valamilyen formában a követett üzleti modell leírását, bemutatását. A vizsgálat tanulsága alapján szintén elmondható, hogy a vállalati jelentések közel fele, 47%-a foglalkozik a környezetvédelemi kérdésekkel a vállalati politika szintjén. A vizsgálat szintén bemutatta, hogy a jelentések 40%-a kitér a Szociális és foglalkoztatási-politika kérdéseire. Ez mindenképpen hihető annak a tükrében, hogy az alacsony szintű munkanélküliség és most már a magas infláció miatt is elkerülhetetlen a vállalatok és vállalkozások számára, hogy foglalkozzanak ezekkel a kérdésekkel. Hozzá kell tenni ehhez, hogy a vizsgálat 2021-re vonatkozott, amikor az infláció kérdése még nem volt jelen.

A vizsgálat arra is rávilágított, hogy a kibocsátók túlnyomó többsége még nem alakított ki álláspontot olyan kérdésekben, mint az emberi jogi politika. Szintén elvétve fordul elő, hogy a vállalatok világos politikát alakítanak ki a korrupció és megvesztegetés kérdéseivel kapcsolatba. Kicsivel jobb a helyzet a felmerülő területekkel kapcsolatos kontrolling megoldások fejlesztését illetően. A kibocsátók nagyjából egynegyede, 23%-a rendelkezik megoldásokkal a vizsgált kérdések megfigyelése és mérése tekintetében. Másrészt ez az adat rávilágít arra is, hogy a kibocsátók 2021-ben még csak részlegesen mérték fel az új jelentések készítésével kapcsolatban minden bizonnyal jelentkező tervezési problémákat.

A vizsgálat során bebizonyosodott, hogy a kibocsátók túlnyomó része foglalkozik a nem pénzügyi jelentések tematikájába tartozó kérdésekkel, így a hipotézis, miszerint a Budapesti Értéktőzsde kibocsátói felkészültségi szintje alacsony a nem pénzügyi jelentések területén elvethető.

Tehát a várakozásokkal ellentétben, a kibocsátók körében nincs egyáltalán érdektelenség a szociális, környezeti és vállalatirányítási kérdésekkel kapcsolatban. Az alkalmazott módszertan alapján azonban nem ítélhető meg az egyes tartalmi kérdések kezelésének színvonala körükben. Másrészt, a jelenleg rendelkezésre álló számos viszonyítási rendszer vagy alternatív közelítés alapján ez amúgy is nehezen és csak részleges érvényességgel lenne tisztázható.

Összefoglaló

A kutatási cél teljesült: viszonylag részletes képet nyertünk arról, hogy a Budapesti Értéktőzsde kibocsátói hogyan viszonyulnak és mennyire felkészültek a 2023-ban először megjelentetni javasolt nem pénzügyi jelentések területén. Az összkép alapvetően pozitív: a kibocsátók túlnyomó többségben már 2021-ben is foglalkoztak a nem pénzügyi jelentések körébe tartozó kérdésekkel és meg is jelentettek információkat jelentéseikben azokkal kapcsolatban. A jelentések megjelentetése számos nehézséget okoz, hiszen az általános előírásokon túl sem tartalmuk, sem módszertanuk nem tisztázott, illetve sok közelítés él egymással párhuzamosan. Másrészt, viszont az érintett vállalati kör szabadon választhat, legalábbis egyelőre, a számára testreszabottnak tűnő formai és tartalmi megoldások közül.

A témában világosabb képet nyerhetünk 2023-ban, mikor a Budapesti Értéktőzsde kibocsátói vélhetőleg teljes számban közzéteszik nem pénzügyi jelentéseiket. Szintén jelentős változást hoz majd a területen a kötelező szabványok 2023-ban várható megjelenése. Az ESG jelentések tartalmának és hatásainak vizsgálata jelentősen fellendülhet az elkövetkezendő évek során.

Irodalomjegyzék

2000. évi C. törvény – a számvitelről. https://net.jogtar.hu/printiframe?docid=a0000100.tv

2007. évi LXXV. törvény a Magyar Könyvvizsgálói Kamaráról, a könyvvizsgálói tevékenységről, valamint a könyvvizsgálói közfelügyeletről. Letöltve: 2022.10.24., forrás: https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0700075.tv

2016. évi LXVI. törvény az egyes adótörvények és más kapcsolódó törvények, valamint a Nemzeti Adó- és Vámhivatalról szóló 2010. évi CXXII. törvény módosításáról. Letöltve: 2022.10.24., forrás: https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A1600066.TV&timeshift=20160801&txtreferer=A1100102.TV

Budapesti Értéktőzsde (2021a). ESG Jelentési Útmutató a Budapesti Értéktőzsde kibocsátói számára. BÉT. Budapest. Letöltve: 2021.12.19., forrás: https://www.bet.hu/Kibocsatok/Ajanlasok-kibocsatoknak/bet-esg-/esg-guide

Budapesti Értéktőzsde (2021b). ESG Kibocsátói Fórum. Letöltve: 2021.12.19., forrás: https://www.bet.hu/Kibocsatok/Ajanlasok-kibocsatoknak/bet-esg-/esg-kibocsatoi-forum-2021-marcius-31

Budapesti Értéktőzsde (2022). Kibocsátók listája. Letöltve: 2022.10.24., forrás: https://www.bet.hu/oldalak/kibocsatok

Európai Bizottság. (2021). Javaslat Az Európai Parlament és a Tanács Irányelve a 2013/34/EU irányelvnek, a 2004/109/EK irányelvnek, a 2006/43/EK irányelvnek és az 537/2014/EU rendeletnek a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati beszámolás tekintetében történő módosításáról. COM(2021). 189 final. 2021/0104 (COD). Brüsszel. Letöltve: 2022.10.24., forrás: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021PC0189&from=DE

ISSB (2022). ISSB at COP27. ISSB makes key announcements towards the implementation of climate-related disclosure standards in 2023. Retrieved: November 10, 2022, from https://www.ifrs.org/news-and-events/news/2022/11/issb-cop27-progress-implementation-climate-related-disclosure-standards-in-2023/

Janicka, M., & Sajnóg, A. (2022). The ESG Reporting of EU Public Companies – Does the Company's Capitalisation Matter? *Sustainability, 14*, 4279. DOI: https://doi.org/10.3390/su14074279

Gazdaság & Társadalom / Journal of Economy & Society
16 (34) (2023) 1, 18–37. • DOI: https://doi.org/10.21637/GT.2023.1.02

A reziliencia értelmezési kereteinek és lehetséges vizsgálati módszereinek összefoglalása a turizmusban

Summary of the frameworks and possible approaches for the study of resilience in tourism

Debreceni János[1] – Fekete-Frojimovics Zsófia[2]

Absztrakt: A turizmus ágazat vállalkozásai 2020 tavasza óta több nemkívánatos és kedvezőtlen időszakkal voltak kénytelenek szembenézni. Azt a képességet, hogy a szervezet képes-e a nemkívánatos esemény közepette változatlanul vagy a körülményekhez újszerűen alkalmazkodva tovább működni, a reziliencia jelöli. Jelen tanulmány a reziliencia szerteágazó fogalmi és értelmezési keretét foglalja össze a turizmus kontextusában. Bár a Covid19 közvetlen, kedvezőtlen hatása már a múlté, a turizmus több szakágazata jelenleg is válságos életképet mutat. A szálláshely-szolgáltatás, valamint az utazásszervezés- és közvetítés forgalma jelentősen elmarad a 2019. év értékektől. A vendéglátás szakágazatának bevételei pedig megközelítik ugyan a válság előttit, de a vállalkozások és üzletek száma jelentősen csökkent. A szakirodalom szisztematikus feldolgozása nem csak a jelenlegi helyzet megértése miatt hasznos, hanem hatékony megküzdési stratégiával szolgálhat egy újabb válságos időszakra. Bár a válság lefolyása és hatása egyelőre megjósolhatatlan, a nemkívánatos körülmények alkalmat teremtenek a

[1] DEBRECENI János
tanársegéd [Assistant Lecturer]
(https://orcid.org/0000-0003-0005-7309)
Budapesti Gazdasági Egyetem Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar
[Budapest Business University Faculty of Commerce, Hospitality and Tourism]
(debreceni.janos@uni-bge.hu)

[2] Dr. FEKETE-FROJIMOVICS Zsófia PhD
egyetemi docens [Associate Professor]
(https://orcid.org/0000-0003-1642-6615)
Budapesti Gazdasági Egyetem Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar
[Budapest Business University Faculty of Commerce, Hospitality and Tourism]
(fekete-frojimovics.zsofia@uni-bge.hu)

turisztikai vállalkozások ellenállási képességének valós idejű vizsgálatára. Ezért jelen tanulmány a reziliencia vizsgálati és mérési javaslatait is bemutatja.

Kulcsszavak: *reziliencia, turizmus, válság, felépülés*

JEL-kódok: *L83, Z39*

Abstract: Since the spring of 2020, tourism businesses have been forced to face several undesirable and unfavorable periods. Resilience refers to the ability of the organization to continue to function during an adverse event by bouncing back or adapting to the circumstances in a new way. This study summarizes the diverse conceptual and interpretive framework of resilience in the context of tourism. Although the adverse effects of Covid-19 are already a thing of the past, several sectors of tourism are currently still showing a crisis. The revenue and volume of accommodation and travel services are significantly lower than before the crisis. Although the revenues of hospitality are close to pre-crisis values, the number of businesses has decreased greatly. The systematic review of the literature is not only fruitful for understanding the current case but can also provide an effective coping strategy for another period of crisis. The impact of a crisis arising is still unpredictable. The adverse circumstances create an opportunity to examine the resilience of tourism businesses in real-time, hence this study also presents the testing and measurement proposals for resilience.

Keywords: *resilience, tourism, crisis, recovery*

JEL Codes: *L83, Z39*

Bevezetés

A turisztikai kínálat szereplői 2020 márciusa óta egyik bizonytalan helyzet után a másikban találják magukat. Míg a járványügyi kényszerintézkedések az utazók kiszolgálását és ellátását nehezítették meg vagy korlátozták, addig a kibontakozóban lévő energiaválság az üzletszerű működést és a nyereségességet veszélyezteti A keresleti oldal motivációi közül az infláció a szabadon elkölthető jövedelmet fenyegeti, a létesítmény-üzemeltetés költségeinek drasztikus növekedésével pedig a szolgáltatóknak kell szembenéznie. Kérdéses, hogy a tartósan kedvezőtlen piaci környezetben túlélő vállalkozások, mint szervezetek mit tudnak megőrizni korábbi működési gyakorlatukból, illetve milyen új képességeket fejlesztettek ki. A vállalatok túlélési és adaptivitási képességei leginkább a reziliencia fogalomkörében értelmezhetők és vizsgálhatók.

Reziliencia és válság

Az Oxford Learner's Dictionary megfogalmazásában a reziliencia eredeti jelentése tükröződik, vagyis az embereknek és tárgyaknak a kellemetlen külső hatásból (pl. sokk, sérülés) való felépülésének képességét jelenti (Oxford Learner's Dictionary, 2022). A Merrian-Webster Online Dictionary a kellemetlen külső hatások mellett bevezeti a balszerencse és a változás jelenségét is, vagyis a reziliencia az azokból való kilábalás, illetve azokhoz való könnyű alkalmazkodás képessége (Merrian-Webster Online Dictionary, 2022). A reziliencia szó etimológiája a latin *resilire* szóból eredeztethető, ami visszapattanást jelent, illetve az olasz *salire* igével áll rokonságban, jelentése: ugrás. A tudományos szakirodalomban Holling (1973) meghatározásából érdemes kiindulni, miszerint egy rendszer azon képességét jelöli, hogy az adott rendszer mennyire képes megőrizni identitását, valamint átörökíteni alapvető struktúráját és sajátosságait működési zavarok esetén (Holling, 1973).

A reziliencia vizsgálata során mindenekelőtt szükséges a működési zavarok, nemkívánatos események azonosítása. Bár ezek sokfélék lehetnek, közös jellemzőjük, hogy egyensúlytalansági állapotot idéznek elő a szervezet működésében. Faulkner (2001) szerint jellemzően kétféle nemkívánatos esemény vezet egyensúlytalansághoz: válság és katasztrófa. Faulkner (2001) szerint, míg a *katasztrófák* hirtelen történnek és az azokat előidéző eseményt az érintettek nem tudják befolyásolni, addig a *válságban* több körülménnyel kapcsolatban is hozhatnak döntést az érintettek. Az érintett szervezet – vagy szervezetek összessége – szempontjából bármelyik eset is áll fenn, a nemkívánatos események jellemzően káros és negatív hatással vannak a megszokott működésre. Faulkner (2001) szintézise szerint a válság- és katasztrófahelyzetek meghatározó jellemzői a következők:

- jelentős kiváltó esemény, ami kihívást jelent a meglévő struktúrára, a rutinműveletek elvégzésére, és egyáltalán a szervezet életben maradására;
- nagy fenyegetettség, amit a meglepetés, a sürgősség és a rövid döntési idő jellemez;
- a megbirkózásra való képtelenség érzékelése azok között a szervezetek között, amelyeket közvetlenül érint;
- olyan fordulópont, illetve döntő változás, amely mind pozitív, mind negatív irányba terelheti a szervezetet;
- képlékeny, instabil, dinamikus helyzetek.

A turizmus helyzetének értékelésénél a fentiek alapján mind a koronavírus (továbbiakban: COVID-19), mind a kibontakozóban lévő energiaválság esetében megállapítható a válsághelyzet. A COVID-19-járvány megfékezésre 2020. március 11-én hatályba lépett 40/2020 (III.11.) Kormányrendelet értelmében először korlátozták a vendéglátóhelyek nyitvatartási idejét, néhány héttel később csak az elvitelre és házhoz szállításra történő értékesítést engedélyezték. Ezzel egyidejűleg a szálláshelyek piacán egyszerre esett vissza az új foglalások száma és vált lehetetlenné a foglalással rendelkező vendégek fogadása, az országok között pedig folyamatosan változó ki- és beutazási korlátozások léptek érvénybe. A kialakult helyzetben egyszerre érvényesült egy *jelentős kiváltó esemény* (rendelet), *a rövid döntési idő* (a szolgáltatás azonnali korlátozása) és a *megbirkózásra való képtelenség* (a piaci szereplőknek semmilyen tapasztalata nem volt hasonló helyzet kezelésében). A 2022 őszén kibontakozóban lévő energetikai válsághelyzet abban különbözik, hogy nincs *jelentős kiváltó esemény*: a megnövekedett energiapiaci árak nem egy időben érvényesülnek, *képlékeny és instabil helyzet*: a vállalkozások nem lehetnek biztosak abban, milyen mértékben és milyen időtávon érvényesül a nemkívánatos esemény, valamint a *megbirkózásra való képtelenség:* a vállalkozások költségszerkezetében sokszorosára növekvő üzemelési költségek ellehetetlenítik a megszokott működést. Kérdéses azonban, hogyan jellemezzük a turizmus szektorának helyzetét, mit tekinthetünk válságos helyzetnek a szektor makroadatai alapján?

Bár a COVID-19-et megelőzően a turizmusra nem csak Magyarországon, hanem világszerte is sikerágazatként tekintettek, a szektor teljesítményének és kibocsátásának becslése nehéz, valódi mérete és a bruttó hazai termékhez való hozzájárulása pedig annál is nehezebben mérhető. Ennek oka, hogy a turizmus nem egy önálló gazdasági tevékenység, hanem 12 turisztikai termék, egyúttal gazdasági tevékenység összessége. Ugyan a Turizmus Szatellit Számlák (Tourism Satellite Accounts, TSA) célja a 12 termék (*1. táblázat*) kibocsátásának minél pontosabb becslése, a TSA mutatók kihívásaira hívja fel a figyelmet Hinek (2020). Hinek (2020) olyan anomáliákat mutat be, amelyek félrevezető következtetésekhez vezethetnek. A TSA-ban monitorozott termékeket ugyanis csak részben vásárolják turisták, utazók. A vendéglátó szolgáltatások meghatározó hányadát helyi vendégkör veszi igénybe, ahogyan az országon belüli személyszállítást is döntően életvitelszerű helyváltoztatás (munkába, iskolába járás, településen belüli és települések közötti célforgalom) céljából

választják. A személyszállítás infrastruktúrája sem kizárólag az otthonuktól távol lévők szükségleteinek kielégítését szolgálja, hanem sokkal inkább egy ország mobilitásának kulcsfontosságú eleme. De a gyógyfürdők példája is jellemző, hiszen a forgalmuk jelentős hányadát adják a helyi lakosok.

1. táblázat: Turisztikai Szatellit Számlák

A turizmusra jellemző termékek és a turizmusra jellemző tevékenységek a TSA RMF: 2008 és a KSH besorolása alapján
Szálláshely-szolgáltatás
Vendéglátás
Vasúti személyszállítás
Közúti személyszállítás
Vízi személyszállítás
Légi személyszállítás
Közlekedési eszközök kölcsönzése
Utazási irodák és egyéb foglalási szolgáltatások
Kulturális tevékenységek
Sport- és szabadidős tevékenységek
Gyógyfürdő szolgáltatás (magyar TSA)
Szállítást kisegítő tevékenységek (magyar TSA)

Forrás: Hinek, 2020

A turizmusra jellemző termékek közül jelen tanulmány a szálláshely-szolgáltatást, a vendéglátást és az utazási irodák és egyéb foglalási szolgáltatásokat állítja középpontba. E három turisztikai termék (egyúttal gazdasági szakágazat) a COVID-19 válság előtti évek sikerágazatai voltak. Érdemes a termékek előállítását fő tevékenységként végző vállalkozások teljesítményét megvizsgálni annak eldöntésére, hogy válságos állapotban van-e a szektor vagy sem. A TEÁOR ‘08 szerinti 55 Szálláshely-szolgáltatás, 56 Vendéglátás és 79 Utazásközvetítés, utazásszervezés és egyéb foglalás alágazatokban működő vállalkozások számának, a cégalapítások és megszűnések számának, az éves nettó árbevételnek, valamint az alkalmazottak számának alakulását a *2. táblázat* foglalja össze. A három kiemelt alágazat közül ugyan a vendéglátás 2021-ben már újra COVID-19 előtti árbevételt realizált, a szálláshely-szolgáltatás és utazási szolgáltatások még messze elmaradtak a 2019-es rekordévtől. Ennek a két alágazat-

nak az árbevétele 2022 végére megközelítheti a válság előttit. Annak megválaszolásához, hogy a bevétel-növekedést az eladási árak vagy az értékesítési volumen okozza-e, a szálláshelyek iparági mutatóit, illetve a beutazás statisztikáit érdemes figyelembe venni. Mivel a tanulmány írásának idején a Központi Statisztikai Hivatal (továbbiakban: KSH) szálláshely-statisztikái csak 2021-ig visszamenőleg datálódnak, a korábbi éves összefoglalók pedig nem elérhetők, ezért A Magyar Szállodák és Éttermek Szövetsége trendriportjaira szükséges támaszkodni.

2. táblázat: Turisztikai tevékenységet végző vállalkozások makroadatai

2019.12.31.			2020.12.31.			2021.12.31.			2022.11. 17.		
TEÁOR ágazat			TEÁOR ágazat			TEÁOR ágazat			TEÁOR ágazat		
55	56	79	55	56	79	55	56	79	55	56	79
Vállalkozások száma *(ezer db)*											
4,9	21,3	1,9	4,9	20,8	1,8	4,9	20,8	1,7	5,0	21,0	1,7
Cégalapítások száma *(db)*											
218	1 383	292	273	1 286	45	252	1 255	45	172	1 011	49
Megszűnések száma *(db)*											
234	1 785	332	190	1 231	105	133	758	75	156	1 082	75
Éves nettó árbevétel *(millió Ft)*											
524	1 084	374	280	837	374	355	1 088	88	–	–	125
Alkalmazottak száma *(ezer fő)*											
35,8	120,6	6,3	35,1	119,3	6,3	30,4	114,1	4,7	34,2	123,6	4,4

Forrás: Saját szerkesztés a Nemzeti Cégtár, 2022 alapján

Bár a trendriportok csak a szállodák teljesítményét foglalják össze, ez releváns adatnak tekinthető, mivel 2021-ben a szállodák adták az összes kiadható szoba 67%-át (KSH, 2022a), vagyis az adatok a szektor meghatározó hányadát képviselik. A 2021. évet összefoglaló trendriport (MSZÉSZ, 2022a) szerint a szálláshelyeken eltöltött vendégéjszakák 2021-ben országosan mindössze 44,8%-át tették ki a 2019. évinek (23 471 ezer vendégéjszaka). Ennél több, de várhatóan a rekordévtől alacsonyabb teljesítmény várható 2022-ben is, hiszen a január-augusztus közötti vendégéjszakák száma (11 933 ezer vendégéjszaka) 2019 azonos időszakának 74,8%-ának felel meg (MSZÉSZ, 2022b). A szálláshelyek volumenének dinamikája tehát egyelőre lassan közelíti a válság előtti szinteket, ezért érdemes megvizsgálni az átlagárak alakulását. 2022 augusztusában

a szállodák országosan bruttó 33 905 Ft szobánkénti átlagárat mutattak, ami 37%-os növekedés 2019 augusztusához képest. A legnagyobb áremelkedés a Balaton-parti szállodáknál volt tapasztalható, átlagosan 67% (MSZÉSZ, 2022b). Az átlagköltések hatását a turisztikai bevételek alakulásában a beutazási statisztikák is alátámasztják. A KSH adatbázisa alapján amíg a többnapos, Magyarországra tett külföldi utazások volumene (239 357 út) 2022 első hat hónapjában 28%-kal elmaradt 2019 azonos időszakának forgalmától, addig az utasok költése 0,7%-kal haladta meg a rekordév költéseit (KSH, 2022b).

Következtetésképpen elmondható, hogy míg az átlagárak és bevételek esetében a legfőbb turisztikai termékek piaca újra eléri vagy már meg is haladta a COVID-19 előtti szinteket, addig a turizmus volumene a szálláshely-statisztikák és utazási statisztikák alapján jelentősen elmarad a válság előtti évtől. A turizmus válságos helyzetére még egy adat hívja föl a figyelmet. A *2. táblázatban* olvasható cégalapítások száma csökkenő, a vállalkozás-megszüntetések száma pedig növekvő tendenciát mutat a vizsgált alágazatokban. Ez a két információ azért releváns, mert a legtöbb szektorban – a turizmus–vendéglátás különösen ilyen – az új belépő vállalkozások és egyáltalán a piac turbulenciája hozzák magukkal az innovációkat, új üzleti modelleket, hatékonyabb megoldásokat, illetve kényszerítik a piacon lévőket a változásra. Ha a piac koncentrálódik, akkor nagyobb valószínűséggel konzerválódnak a régi módszerek, felmerülhet az elavulás, a lemaradás veszélye a globális turisztikai versenyben.

A turisztikai termékek piacának COVID-19 utáni tendenciái tehát indokolják a vállalkozások rezilienciájának vizsgálatát, az ellenállási képességekre irányuló kutatásokat. Ehhez mindenekelőtt a reziliencia szakirodalmát érdemes áttekinteni a turisztikai vállalkozásokkal összefüggésben. Jelen tanulmány a szakirodalom szisztematikus feldolgozása során szerzett tapasztalatokat összesíti, illetve beszámol azokról a megközelítésekről és értelmezési keretekről, amelyekben a rezilienciát tudományos minőségben kutatni érdemes.

A reziliencia szakirodalmának áttekintése

2021 január és 2022 július között, több hullámban, a Google Scholar és Sciencedirect tudományos adatbázisok segítségével 106, a reziliencia és a turizmus kapcsolatát vizsgáló tudományos publikációt azonosítottunk. Keresőszóként a resilience (reziliencia), tourism (turizmus) és hospitality

(vendéglátás, vendégfogadás) szavakat alkalmaztuk. Alaposabb szűrést és értelmezést követően 57 olyan folyóiratcikket választottunk, amiben a rezilienciát valamilyen paradigmában, elméleti keretben vizsgálják. 8 publikáció kivételével valamennyi közlemény olyan Q1-Q4 minősítésű folyóiratban jelent meg, mint az International Journal of Hospitality Management, Tourism Management vagy a Tourism and Hospitality Research.

Minthogy a reziliencia egy rugalmas fogalom, aminek a határait a kontextus és a kutatási célok jelölik ki, ezért érdemes a jellemző megközelítéseket megismerni. A vizsgált szakirodalmakban *rendszerszintű* (egy adott szektor, iparág vagy piac holisztikus vizsgálata) és *szervezeti-szintű* (adott tevékenységet végző szervezetek vizsgálata) megközelítésekről beszélhetünk.

Rendszerszintű megközelítések

A turizmuskutatás rendszerszintű megközelítésében alkalmazható a *desztinációs*, a *gazdasági*, vagy a *közösségi reziliencia*, a *reziliencia körforgás*, a *társadalmi–ökológiai rendszerek rezilienciája*, a *többszintű perspektíva*, vagy a *katasztrófa-reziliencia-keretrendszer szállodák számára*.

Desztinációs reziliencia vonatkozásában Luthe és Wyss (2014) mutattak rá arra, hogy egy desztinációnak egyre összetettebb és mindinkább globális változásokra kell folyamatosan választ adnia, valamint alkalmazkodnia azokhoz. Hall és társai (2018) szerint egy desztináció, akkor ellenálló, ha az érintettek:

1) tisztában vannak a sérülékeny pontokkal és lehetséges veszélyek hatásaival;
2) oly módon fejlődnek, hogy az a közösség egésze számára előnyös;
3) terveikben a hálózatosodás és a kollaboráció érvényesül;
4) újra-fogalmazzák a desztináció meta-kormányzását, ami a befolyás és irányítás „puha” eszközeit jelenti;
5) döntően helyi és regionális erőforrásokból működnek, valamint
6) reflexívek, korábbi válságokból tanulva csökkentik a desztináció jövőbeli sérülékenységét.

Cellini és Cuccia (2015) Olaszország turizmusának a 2008-as pénzügyi válságot követő teljesítményének vizsgálata során a *gazdasági rezilienciát* úgy határozták meg mint a városok, régiók és országok azon képességét, hogy miként tudnak ellenállni negatív sokkhatásoknak, illetve felépülni azokból. A gazdasági reziliencia megközelítésében a felépülés a negatív sokk előtti kibocsátási szint újbóli elérését, a korábbi növekedési

teljesítmény visszaállítását, illetve új és jobb növekedési stratégia kifejlesztését jelenti. A különböző esetek és desztinációk összehasonlításának mértékegysége pedig a felépüléshez, visszapattanáshoz szükséges idő. Brown és társai (2017) szerint a *közösségi reziliencia* négy attribútum érvényesülése, úgymint

1) gazdasági fejlődés, pontosabban az ahhoz szükséges erőforrások méltányol eloszlása közösségen belül;
2) társadalmi tőke, vagyis a kapcsolatok, mint erőforrások;
3) információ és kommunikáció, aminek érdekében közös jelentések, értelmezések, információs hálózatra van szükség, ami hatékonyabbá teheti a stresszhelyzet alatti kommunikációt;
4) közösségi kompetencia, vagyis a közös döntéshozatal és cselekvés képessége.

A *reziliencia körforgást*, más néven Holling-hurkot, Cochrane (2010) szintetizálta. Holling ökológus volt, az ökoszisztémák dinamikájának, a rezilienciának és az ökológiai gazdaságnak az úttörője. Holling megközelítésében (1973) a reziliencia voltaképpen a gazdaság, a társadalom és a környezet kölcsönös függéséből és egymásra utaltságából ered. A Hollingról elnevezett hurok egy önmagába visszatérő alakzat, aminek kiindulási pontja a *reorganizáció*, vagyis egy destabilizáló esemény utáni gyors változás a korábbi struktúrák megújulásával. Ezt követi a *kihasználás*, ami a reorganizációban rejlő lehetőségek megújult struktúrák általi kiaknázását jelenti. A következő ciklus a *konzerválás*, amiben a reorganizációban keletkező és a kihasználásban gyarapodó struktúrák összekapcsolódnak, azokra újabbak épülnek föl és a rendszer megszilárdul, egyben rugalmatlanná válik. Végül a rendszer egy újabb destabilizáló eredménnyel néz szembe, amit a hurok *kiszabadulás* ciklusnak nevez. Ennek következtében a struktúra újra felszakadozik, rugalmassá válik és reorganizációba hajlik (Cochrane, 2010).

A *társadalmi-ökológiai rendszerek (SES) rezilienciája* szintén visszatér a Holling óta használt ökológiai megközelítéshez. Sheppard és Williams (2016) négy egymással szoros kölcsönhatásban álló tényezőt azonosítottak a SES megközelítés turizmuskutatásban való alkalmazásakor:

1) a változással és bizonytalansággal való együttélés képességének elsajátítása;
2) a sokszínűség megőrzése a reorganizációban és megújulásban;
3) különböző tudáselemek kombinatív alkalmazása, és
4) az önszerveződés lehetőségének megteremtése.

Amore és szerzőtársai (2018) a desztinációs rezilienciát a Geels-féle (Geels, 2011), fenntarthatósági átmenetet támogató *többszintű perspektíva modellre* (Multi-Level Perspective, MLP) érvényesítették. Arra a következtetésre jutottak, hogy az MLP négy szintje: az *aktor* (egyéni, személyes döntéshozatali szint), a *niche* (a rezidens populáció és az utazók), a *rezsim* (szervezeti és intézményi döntéshozatal, turisztikai és nem-turisztikai tevékenységet végzők) és a *tájkép* (ökológiai- és természeti környezet, biodiverzitás) az ellenállási képesség felőli értelmezésben egy komplex adaptív rendszert alkotnak. Ebben a rendszerben ökológiai, szocio-ökológiai, szocio-politikai, szocio-gazdasági és szocio-technológiai dinamikák érvényesülnek és lépnek kölcsönhatásba. Amore és társai szerint (2018) az interakciós mintáknak, a koordinációnak, az irányításnak, a kockázatkezelésnek és az együttműködésnek az egyes szinteken belül és azok között egyaránt meg kell valósulniuk a desztináció ellenállási képességének fejlesztése érdekében.

A fentiekhez képes specifikusabb megközelítés a *katasztrófa-reziliencia keretrendszer szállodák számára* (Disaster Resilience Framework for Hotels, DRFH), ami Brown és társainak (2018) munkássága nyomán született. A DRFH azokat a változókat azonosítja, amelyek teljesítménye és állapota előre jelezheti egy szálláshely vagy a szálláshely-szolgáltatás egészének katasztrófával vagy sokkhatással szembeni ellenállóképességét. Ezek a változók – zárójelben a vizsgálandó jelenségekkel - a *gazdasági tőke* (erőforrásokhoz való hozzáférés, a jövedelemforrások sokrétűsége, a pénzügyi háttér, a személyzet anyagi helyzete), *a társadalmi tőke* (társadalmi hálózat, kohézió, a közös munka lehetősége, üzleti bizalom), az *emberi tőke* (a dolgozók egészsége, szaktudása, alkalmazkodó-képessége, készségei), a *fizikai tőke* (biztonságos környezet, az üzletmenet folytonossága), a *természeti tőke* (a helyszín természeti és környezeti kockázatai, a helyszínen végzett tevékenység hatása a környezetre), valamint a *kulturális tőke* (a tevékenység kulturális hatása a társadalomra, felhalmozott kulturális tudás és érték). Habár Brown és társai kifejezetten szállodákra vonatkozóan fogalmazták meg a keretmunka elemeit, a megközelítés jól adaptálható különböző, válsághelyzeteknek kitett tevékenységekre és területekre.

Szervezeti szintű megközelítések

A rendszerszintű megközelítések absztrakt, generalizálit, teoretikus összefüggések, amiket nehéz közvetlenül konkrét esetekre érvényesíteni.

Ebben segítenek a szervezeti-szintű megközelítések, amelyek a szervezetek, vállalkozások, intézmények belső működésének egy-egy részére fókuszálnak, melyeken keresztül a szervezet rugalmas ellenállási képessége fejleszthető. A legjellemzőbb megközelítések a *dolgozók rezilienciája*, a *felépülés képessége*, a *reziliens vezetés*, a *tervezett-* és *alkalmazkodó reziliencia*.

A *dolgozók rezilienciája* egyrészt olyan diszpozíciós tényező, amely azzal az emberi képességgel függ össze, hogy az egyén válságok és traumatikus állapotokat követően vissza tud térni eredeti állapotához, másrészt egy folyamat, ami az egyének, mint dolgozók kitartásának, megküzdési és innovációs képességének fejlődésére irányul (Kuntz et al., 2016). Egyiptomban Saad és Elshaer (2020) olyan ötcsillagos szállodák értékesítési és marketing részlegének dolgozóit, valamint luxusutakra specializálódott utazási irodáknak a dolgozóit vizsgálták, amelyek közvetve vagy közvetlenül érintettjei voltak terrortámadásnak. A 960 dolgozó bevonásával készült kutatás eredményei szerint, ha a dolgozók rezilienciája erősebb, a munkahelyi bizonytalanság (a munkahely elvesztésétől való félelem) alacsonyabb, a kreatív teljesítmény pedig magasabb. Útvonalelemzéssel megállapították, hogy a dolgozói reziliencia és a munkahelyi bizonytalanság között az elosztási igazságosság (a szervezet teljesítményéből való egyenlő részesedés) és a bizalom töltik be a mediátor-szerepet.

Dartey-Baah (2015) szerint a *reziliens vezetés* a transzformációs (a rendszer átalakítására törekvő) és a tranzakciós (feladatokat kiosztó jutalmazó és szankcionáló) vezetés integrációja. Ez a vezetési stílus és képesség szükséges ahhoz, hogy a szervezet egészét érintő változásokat végbe tudjon vinni. Suryaningtyas és társai (2019) Indonéziában, háromcsillagos szállodák igazgatóit és emberi-erőforrás menedzsereit vonták be kutatásukba, melynek eredménye szerint a szervezet rezilienciája pozitívan befolyásolja a reziliens vezetést, valamint a reziliens vezetés jobb szervezeti teljesítményhez vezet.

Prayag és társai (2018) kutatásában a szervezeti rezilienciát a *tervezett* és *adaptív rezilienca* egészeként azonosították. Tervezett rezilienciáról beszélhetünk, ha a szervezet már a válság- vagy katasztrófahelyzet előtt rendelkezik vészhelyzeti tervvel, prioritásokkal, de legalábbis van elképzelése arról, hogyan reagálna nemkívánatos eseményekre, illetve a természeti és gazdasági környezet folyamatos megfigyelésével próbálja előre jelezni az események bekövetkeztét. Ezzel szemben az adaptív reziliencia a katasztrófa-esemény után vagy a válsághelyzet következtében

alakul ki és megfelelő vezetést, külső kapcsolatrendszert, belső együttműködést, valamint a múltbeli válságokból való tanulás képességét igényli. Prayag és társai (2018) 84 új-zélandi turisztikai vállalkozás (szálláshelyszolgáltatás, turizmusra specializálódott személyszállítás, és attrakcióüzemeltetés) bevonásával arra az eredményre jutottak, hogy amíg a tervezett reziliencia szignifikáns és pozitív hatással van az adaptív rezilienciára, addig a vállalkozások pénzügyi teljesítményét nem befolyásolja. Viszont az adaptív reziliencia pozitívan hat a vállalkozások pénzügyi teljesítményére.

Empirikus tapasztalatok a reziliencia turizmusban való vizsgálata során

A rendszer- és szervezeti-szintű megközelítések érvényessége és magyarázó ereje a megközelítésekbe illeszkedő empirikus kutatások eredményei alapján érthető meg leginkább. Az eredményeket érdemes a COVID-19 pandémia előtti és a COVID-19 közbeni csoportra bontani. Jóval a COVID-19 előtt, a már idézett Sheppard és Williams (2016) a brit-columbiai Whistler településének kvalitatív vizsgálata alapján megállapították, hogy a társadalmi-ökológiai tulajdonságok (lásd *„Rendszerszintű megközelítések”* fejezet) fokozzák a turizmusra fókuszáló közösségek rugalmas ellenállási képességét.

A szervezeti reziliencia összefüggéseinek megértése céljából Melián-Alzola, Fernández-Monroy és Hidalgo-Peñate még 2017-ben folytattak kutatásokat a Kanári-szigeteken, 72 szálloda bevonásával. A szervezeti reziliencia előzményváltozóiként a stratégiát és a változásmenedzsmentet választották, változás vagy fenyegetésként pedig olyan változókat használtak többek között, mint a versenytársak (új hotelek megjelenése, versenytársak ajánlatának változása), a vendégek (vendégösszetétel változása, kereslet változása), vagy a gazdasági kontextust (devizaárfolyamok kedvezőtlen változása, dekonjunktúra). Vizsgálati eredményeik szerint (Melián-Alzola et al. 2020) a két előzményváltozó külön-külön és együttesen is pozitívan befolyásolják a szálloda, mint szervezet ellenállási képességét.

A BREXIT adta az apropóját annak a 2018-as kutatásnak, amit Burnett és Johnston folytattak Írországban, összesen 27 senior menedzser, ipartestületi tagok és politikai döntéshozók bevonásával. Bár az elemzésből (Burnett & Johnston, 2020) az derült ki, hogy a megkérdezés időpontjában a turizmus képviselői az iparág teljesítményét méltatták, a BREXIT-

re pedig nem készültek különösképpen, mégis, a jobb ellenállási képességhez vezető utat az innovációban és új piacok fejlesztésében látták.

Új-Zélandon folytatott kutatásuk alapján Tibay és társai arra a következtetésre jutottak, hogy a turisztikai vállalkozások rezilienciájának legfontosabb indikátorai a vezetés minősége, a személyzet mag-kompetenciái, a tervezés és készültség, a piaci érzékenység és a szabályozásnak való megfelelés (Tibay et al., 2019).

A rezilienciának a sérülékenységben játszott szerepét vizsgálták Törökországban Doğantan és Kozak. Több mint 400 elemszámú, szállodai menedzserekből, utazási irodák és magán légitársaságok képviselőiből álló mintájuk alapján bizonyították (Doğantan & Kozak, 2019), hogy a rugalmas ellenállási képesség hatása a sebezhetőségre szignifikáns és negatív; a tervezés és válságokkal szembeni proaktivitás terén nincs különbség a turizmus vizsgált szereplői között, valamint a vezetői reziliencia szignifikánsan magasabb az utazási irodák esetében.

A szállodai személyzet és a szervezeti reziliencia összefüggéseit Senbeto és Hon vizsgálták közel 300 beosztott és közel 80 vezető megkérdezésével Etiópiában. Eredményeik szerint (Senbeto & Hon, 2019) a piaci turbulencia negatív kapcsolatban áll a dolgozók rezilienciájával, míg a dolgozók rezilienciája pozitív összefüggést mutat a szolgáltatás innovációjával, valamint mediálja a piaci turbulencia és szolgáltatás-innováció közötti kapcsolatot.

Ausztráliában Hallak, Assaker, O'Connor és Lee jóval a COVID-19 előtt vizsgálták a kreatív önhatékonyság, az innováció és az iparági tapasztalatok rezilienciával való összefüggéseit magas minőségű (upscale) éttermek vonatkozásában, több mint 180 étteremvezető vagy tulajdonos megkérdezésével. A kutatási design-ban a kreatív önhatékonyság az egyén hitét és bizodalmát jelenti azon képességeiben, hogy kreatív teljesítményre képes (Tierney & Farmer, 2002). Bizonyították (Hallak et al., 2018), hogy az üzemeltető ellenállási képessége (vezetői reziliencia) pozitívan hat a kreatív önhatékonyságra és az innovációra, de nem befolyásolja az étterem teljesítményét. Ugyanakkor a kreatív önhatékonyság, valamint az étterem elköteleződése az innovációk iránt pozitív hatással voltak az étterem menedzser által megítélt teljesítményére. A tanulmány fontos megállapítása, hogy a reziliencia mediátor szerepe a kreatív önhatékonyság, az innováció és a teljesítmény között a szektorban eltöltött évek számával erősödik.

Ivkov és szerzőtársai a szállodák rezilienciáját vizsgálták szállodák esetében Európában. A kutatásuk 12, természeti katasztrófák által érintett

országra terjedt ki. Ezek közül a természeti katasztrófákkal leginkább sújtott országok: Oroszország, Franciaország és Olaszország voltak (Ivkov et al., 2019). Az összesen több mint 60 szálloda bevonásával készült kutatás eredményei szerint azok a szállodaigazgatók, akik vezetőként, illetve magánemberként már megtapasztaltak természeti katasztrófát, vagy hosszabb ideje dolgoznak vezetőként, azok jobbnak értékelik a természeti katasztrófákkal szembeni ellenállási képességet. Emellett a szervezet nagysága és a szálloda színvonala pozitívan befolyásolja a természeti katasztrófákkal szembeni rezilienciát.

A proaktív és reaktív szervezeti reziliencia és a szervezetek különböző tőketényezői közötti kapcsolatot vizsgálták Jia, Chowdhury, Prayag és Chowdhury összesen 65, a 2008-as szecsuáni földrengésben érintett vállalkozások között. Tőketényezők közül a strukturális, a kapcsolati és a kognitív tőkét alkalmazták a kutatásban. A strukturális tőke a szervezet működésében érintett személyek közötti információáramlás hatékonyságát és gyorsaságát jelenti (Burt, 1992); a kognitív tőke a szervezet szereplőinek hasonló ambícióit, vízióit, céljait és kulturális értékeit foglalja magában (Nahapiet & Ghoshal, 1998); a relációs tőke pedig a szervezet azon kapcsolatait jelenti, amelyeket a bizalom, barátság, tisztelet és reciprocitás jellemez és a szervezet érintett-kapcsolatain keresztül fejlődik (Li et al., 2016). A 2008-as természeti katasztrófa tapasztalatai alapján megállapították, hogy az erősebb strukturális tőke a proaktív, az erősebb kapcsolati tőke pedig a reaktív rezilienciát növeli, míg a kognitív tőkének nincs szignifikáns hatása (Jia et al., 2020).

Romão 55 NUTS2 európai térségben vizsgálta a turizmus növekedési képességét, sérülékenységét, abszorpciós képességét és felépülését a 2008-2012-es válságból. Statisztikai elemzése alapján megállapította (Romão, 2020), hogy a turizmus bruttó hozzáadott értéke, vendégéjszakák, a mezőgazdaság és élelmiszeripar helyzete, a környezeti technológia, a mobilitás és közlekedés, a kultúra és kreatív ipar, valamint a tengeri- és biotechnológia növelik egy térség abszorpciós képességét, mindemellett a vendégéjszakák és a környezeti technológia nem járul hozzá a válságból való felépüléshez.

A COVID-19 pandémia idején Filimonau, Derqui és Matute a senior szállodaigazgatók és menedzserek szervezet iránti elköteleződésének hatását vizsgálták a COVID-19 válsággal való megküzdésben Spanyolországban. A 244 érvényes kérdőív-kitöltés alapján végzett elemzés eredményei szerint (Filimonau et al., 2020) a reziliens hotelek hatékonyabb

válaszokat adtak a válsághelyzetre. A pandémiás helyzet alatt a megkérdezett vezetők által érzett munkahelyi bizonytalanság a szervezeti reziliencia erősségétől függött, a pandémiás helyzetet követően azonban szignifikáns és pozitív kapcsolat volt a bizonytalanság és a szervezeti rezilienciája között. Érdekesség, hogy a nagy szállodáknál nem csak a vezetők szervezet iránti elkötelezettsége, hanem a szervezet ellenállási képessége is alacsonyabb volt.

Németországban Neise, Verfürth és Franz nagyszabású, több mint hatszáz étteremtulajdonos és vezető megkérdezésével folytatott kutatásukban az éttermi vendéglátás COVID-19 alatti rezilienciáját vizsgálták. Eredményeik közül (Neise et al., 2021) figyelemre ad okot, hogy az éttermek jobb anyagi és gazdasági helyzete, valamint a rendelkezésre álló tárgyi és immateriális javak értéke nem befolyásolta a rugalmas ellenállási képességüket. Ezzel szemben gyors és rövid távú reagálási képessége, a tulajdonos és vezető iparágban szerzett tapasztalata, valamint annak ténye, hogy a tulajdonos részt vesz az étterem vezetésében, növelik a vállalkozások ellenállási képességét.

Egyiptomban Sobaih, Elshaer, Hasanein és Abdelaziz kis szállodák és éttermek körében végzett nagyszabású kutatásuk során bizonyították (Sobaih et al., 2021), hogy a tervezett és adaptív reziliencia egyaránt pozitívan befolyásolják a vállalkozások teljesítményét, valamint az adaptív reziliencia hozzájárul a fenntartható turizmusfejlesztéshez.

Diszkusszió

A turisztikai vállalkozások rugalmas ellenállási képességét vizsgáló szakirodalmak feldolgozása mind a reziliencia-kutatás hatékonyabb tervezéséhez, mind a vállalkozások képességeinek megértéséhez és számukra javaslatok megfogalmazásához vezetett. A rendszerszintű megközelítéseket alkalmazó tanulmányok megerősítették, hogy a nemkívánatos eseményeknek való ellenállás képessége nem csak számos környezeti változótól függ, hanem az adott desztináció, ágazat vagy vállalkozás társadalmi-, gazdasági- és kulturális környezetének következménye. A rendszerszintű megközelítések között felsorolt, rezilienciát erősítő fogalmak és változók olyan értékeket, attitűdöket, mondhatni mentalitást tükröznek, amelyek mélyebben gyökereznek a szocio-kulturális környezetben, mint azt elsőre gondolnánk. A szó szoros értelmében fejlesztésük nehéz vagy lehetetlen,

de a fejlődés szükségességének felismerése és a törekvés talán javíthatja az érintettek rugalmas ellenállási képességét.

A szervezeti-szintű megközelítések azokra a generalizált rezilienciafogalmakra mutatnak rá, amelyek egy-egy szervezetre, desztinációra, tevékenységre jól specifikálhatók. Érdemes megfigyelni, hogy ebben a megközelítésben mekkora szerep hárul a tevékenységben közreműködő személyzetre és az általuk alkotott közösségre. A rendszerszintű megközelítésekben olvasható fogalmak és feltételek feltételezhetően jól azonosíthatók egy-egy konkrét szervezetben, illetve annak fejlesztésére irányuló kezdeményezések mégis megkönnyíthetik a fejlődéshez vezető utat. A Magyarországon működő turisztikai vállalkozások számára a szervezeti-szintű ellenállási képesség fejlesztése azért is lehet prioritás, mert a szektor döntően mikro- és kisvállalkozásokból áll az iparági statisztikák alapján. A Nemzeti Cégtár TEÁOR kódok szerint szűrhető adatbázisa alapján a három legfontosabb turisztikai tevékenységtípus átlagos alkalmazotti létszáma: szálláshely-szolgáltatók (55) 7,0 fő, vendéglátó vállalkozások (56) 5,1 fő, utazási szolgáltatók (79) pedig 2,6 fő. A támogató munkahelyi környezet, a munkahely elvesztésétől való félelem csökkentése, az önhatékonyság, az innovatív környezet nem csak a dolgozók elköteleződésére és válsághelyzetben nyújtott teljesítményére lehet kedvező hatással, hanem a vállalkozások versenyképességére általában. Magyarországi kisvállalkozási környezetben érdekes kérdés lehet továbbá a vállalkozó és a vezető szerepe, valamint vezetési stílusa (pl. transzformációs vagy tranzakciós).

Az empirikus kutatási eredmények már rendkívül specifikáltak egy-egy esetre vagy jól behatárolt érintettek körére. Magyarország turisztikai vállalkozásai számára hasznos tanulság lehet a reziliencia és a piaci turbulencia összefüggése, hiszen, a Covid-19 válságból való felépülésben a piac nem nevezhető a turbulensnek (*2. táblázat*), sokkal inkább egy koncentrálódó piacnak. A szakirodalom szerint a kevésbé turbulens piacon a dolgozók rezilienciájának erősödése várható. Az empirikus kutatásokkal kapcsolatban azt érdemes fölvetni továbbá, hogy a reziliencia-kutatásában milyen további lehetőségek rejlenek. Bár jelen tanulmány terjedelmi korlátjai nem engedik meg, hogy az idézett kutatások módszertanát részletesebben megismerjük, a szakirodalmi áttekintés tapasztalatai több tanulsággal is szolgálnak. Általánosan elmondható, hogy az áttekintett tanulmányokban felülreprezentáltak a kvantitatív kutatási módszerek. Ezekben az esetekben jellemzően validált szervezeti és vállalkozói attitűdskálákat alkalmaztak módszertanilag megfelelő eredményekkel. Mégis fontos

megjegyezni, hogy egy skálaváltozókat tartalmazó kérdőív kitöltése során egy tulajdonos, szervezet- vagy részlegvezető számára könnyen önértékelést sugallhat, ezért a társadalmilag elvárt válaszadás nem elhanyagolható mérési kockázat. Másik – saját kutatási tapasztalatokból is eredő – nehézség az üzlet és a vállalkozás jellemzésének szétválasztása adott gazdasági tevékenység esetében. Könnyen lehet, hogy az üzlet, különösen annak szervezeti kultúrája, magatartása és gyakorlata nem szolgálja a reziliencia erősítését, de az üzemelő vállalkozás pénzügyi és befolyási lehetőségei mégis ellenállóvá teszik az üzletet.

Nem utolsó sorban érdemes röviden kitekinteni a kvalitatív kutatások egyhangúságára, mivel is a mélyinterjúk alkalmazása kizárólagos. Ezen a területen számos kutatási lehetőség kínálkozik a résztvevő megfigyelés, az etnográfiai módszerek, az akciókutatások, és más, alternatív kutatási módszerek újszerű alkalmazásával. A nem-konvencionális kutatási módszerek alkalmazása nem csak a végső tanulmányt teszik a szakirodalmat olvasók számára érdekessé és tanulságossá, hanem a vizsgált ágazat számára is valódi, elmélyült eredményekkel és megvalósítható gyakorlati javaslatokkal szolgálhatnak.

Irodalomjegyzék

Amore, A., Prayag, G., & Hall, M. C. (2018). Conceptualizing Destination Resilience from a Multilevel Perspective. *Tourism Review International, 22*(3-4):235–250. DOI: https://doi.org/10.3727/154427218X15369305779010

Brown, N. A., Rovins, J. E., Feldmann-Jensen, S., Orchiston, C., & Johnston, D. (2017). Exploring disaster resilience within the hotel sector: A systematic review of literature. *International Journal of Disaster Risk Reduction, 22*:362–370. DOI: https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2017.02.005

Brown, N. A., Orchiston, C., Rovins, J. E., Feldmann-Jensen, S., & Johnston, D. (2018). An integrative framework for investigating disaster resilience within the hotel sector. *Journal of Hospitality and Tourism Management, 36*:67–75. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2018.07.004

Burnett, M., & Johnston, T. (2020). Brexit anticipated economic shock on Ireland's planning for hospitality and tourism: resilience, volatility and exposure. *Tourism Review, 75*(3):595–606. DOI: https://doi.org/10.1108/TR-04-2019-0118

Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: the Social Structure of Competition*, Harvard: University Press, Cambridge, MA.

Cellini, R., & Cuccia, T. (2015). The economic resilience of tourism industry in Italy: What the 'great recession' data show. *Tourism Management Perspectives, 16*:346–356. DOI: https://doi.org/10.1016/j.tmp.2015.09.007

Cochrane, J. (2010). The sphere of tourism resilience. *Tourism Recreation Research, 35*(2):173–185. DOI: https://doi.org/10.1080/02508281.2010.11081632

Dartey-Baah, K. (2015). Resilient leadership: A transformational-transactional leadership mix. *Journal of Global Responsibility, 6*(1):99–112. DOI: https://doi.org/10.1108/JGR-07-2014-0026

Doğantan, E., & Kozak, M. A. (2019). Resilience capacity in different types of tourism businesses. *Tourism, 60(2)*, 126–146. UDC: 338.486.2(560) DOI: https://doi.org/10.1108/JGR-07-2014-0026

Faulkner, B. (2001). Towards a framework for tourism disaster management. *Tourism Management, 22*:135–147. DOI: https://doi.org/10.1016/S0261–5177(00)00048–0

Filimonau, V., Derqui, B., & Matute, J. (2020). The COVID-19 pandemic and organisational commitment of senior hotel managers. *International Journal of Hospitality Management, 91*. DOI: https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102659

Geels, F. W. (2011). The multi-level perspective on sustainability transitions: Responses to seven criticisms. *Environmental Innovation and Societal Transitions, 1*(1):24–40. DOI: https://doi.org/10.1016/j.eist.2011.02.002

Hall, C. M., Prayag, G., & Amore, A. (2018). *Tourism and resilience: Individual, organisational and destination perspectives*. Clevedon, UK: Channel View. DOI: https://doi.org/10.1016/j.tourman.2014.03.011

Hallak, R., Assaker, G., O'Connor, P., & Lee, C. (2018). Firm performance in the upscale restaurant sector: The effects of resilience, creative self-efficacy, innovation and industry experience. *Journal of Retailing and Consumer Service, 40*:229–240. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2017.10.014

Hinek, M. (2020). A turizmus közvetlen hozzájárulása a magyar gazdaság teljesítményéhez: a Turizmus Szatellit Számlák fejlesztésének alternatívái. *Turizmus Bulletin, 20*:45–52. DOI: https://doi.org/10.14267/TURBULL.2020v20n4.4

Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual Review of Ecology and Systematics, 4*:1–23. DOI: https://doi.org/10.1146/annurev.es.04.110173.000245

Ivkov, M., Blešić, I., Janićević, S., Kovačić, S., Miljković, Đ., Lukić, T., & Sakulski, D. (2019). Natural Disasters vs Hotel Industry Resilience: An Exploratory Study among Hotel Managers from Europe. Open Geosciences. DOI: https://doi.org/10.1515/geo-2019-0030

Jia, X., Chowdhury, M., Prayag, G., & Chowdhury, Md. M. H. (2020). The role of social capital on proactive and reactive resilience of organizations post-disaster. *International Journal of Disaster Risk Reduction, 48*. DOI: https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2020.101614

Kuntz, J., Näswall, K., & Malinen, S. (2016). Resilient employees in resilient organizations: Flourishing beyond adversity. *Industrial and Organizational Psychology, 9*(2):456–462. DOI: https://doi.org/10.1017/iop.2016.39

Li, Y., Zhang, Y., & Zheng, S. (2016). Social capital, portfolio management capability and exploratory innovation: evidence from China. *Journal of Business & Industrial Marketing, 31*(6):794–807. DOI: https://doi.org/10.1108/JBIM-09-2012-0166

Luthe, T., & Wyss, R. (2014). Assessing and planning resilience in tourism. *Tourism Management, 44*:161–163. DOI: https://doi.org/10.1016/j.tourman.2014.03.011

Melián-Alzola, L., Fernández-Monroy, M., & Hidalgo-Peñate, M. (2020). Hotels in contexts of uncertainty: Measuring organisational resilience. *Tourism Management Perspectives, 36.* DOI: https://doi.org/10.1016/j.tmp.2020.100747

Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *The Academy of Management Review, 23*(2):242–266. DOI: https://doi.org/10.2307/259373

Neise, T., Verfürth, P., & Franz, M. (2021). Rapid responding to the COVID-19 crisis: Assessing the resilience in the German restaurant and bar industry. *International Journal of Hospitality Management, 96*. DOI: https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2021.102960

Prayag, G., Chowdhury, M., Spector, S., & Orchiston, C. (2018). Organizational resilience and financial performance. *Annals of Tourism Research, 73*:193–196. DOI: https://doi.org/10.1016/j.annals.2018.06.006

Romão, J. (2020). Tourism, smart specialisation, growth, and resilience. *Annals of Tourism Research, 84*. DOI: https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.102995

Saad, S. K., & Elshaer, I. A. (2020). Justice and trust's role in employees' resilience and business' continuity: Evidence from Egypt. *Tourism Management Perspectives, 35*. DOI: https://doi.org/10.1016/j.tmp.2020.100712

Senbeto, D. L., & Hon, A. H. Y. (2019). Market turbulence and service innovation in hospitality: examining the underlying mechanisms of employee and organizational resilience. *The Service Industries Journal, 40*(15-16):1119–1139. DOI: https://doi.org/10.1080/02642069.2020.1734573

Sheppard, V. A., & Williams, P. W. (2016): Factors that strengthen tourism resort resilience. *Journal of Hospitality and Tourism Management, 28*:20–30. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2016.04.006

Sobaih, A. E. E., Elshaer, I., Hasanein, A. M., & Abdelaziz, A. S. (2021). Responses to COVID-19: The role of performance in the relationship between small hospitality enterprises' resilience and sustainable tourism development. *International Journal of Hospitality Maagement, 94.* DOI: https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102824

Suryaningtyas, D., Sudiro, A., Troena, E. A., & Irawanto, D. W. (2019). Organizational resilience and organizational performance: examining the mediating roles of resilient leadership and organizational culture. *Academy of Strategic Management Journal, 18*(2):1–7.

Tibay, V., Miller, J., Chang-Richards, A.(Y)., Egbelakin, T., Seville, E., & Wilkinson, S. (2019). Business resilience: A study of Auckland hospitality sector. *Procedia Engineering, 212*:1217-1224. DOI: https://doi.org/10.1016/j.proeng.2018.01.157

Tierney, P., & Farmer, S. M. (2002). Creative self-efficacy: its potential antecedents and relationship to creative performance. *The Academy of Management Journal, 45*(6):1137–1148. DOI: https://doi.org/10.2307/3069429

Online források

40/2020. (III. 11.) Korm. rendelet a vészhelyzet kihirdetéséről. Letöltve: 2022.12.04., forrás: https://njt.hu/jogszabaly/2020-40-20-22

KSH (2022a): 27.2.1.13. A kereskedelmi szálláshelyek kapacitása szállástípusonként, havonta. Letöltve: 2022.12.04., forrás: https://www.ksh.hu/stadat_files/tur/hu/tur0071.html

KSH (2022b): 27.2.1.4. A Magyarországra tett külföldi utazások főbb mutatói (utazások száma, tartózkodási idő, kiadások) az utazás fő célja szerint (új motivációs bontásban), negyedévente. Letöltve: 2022.12.04., forrás: https://www.ksh.hu/stadat_files/tur/hu/tur0045.html

Merrian-Webster Online Dictionary (2022). Letöltve: 2022.12.04., forrás: https://www.merriam-webster.com/dictionary/resilience

MSZÉSZ (2022a): Trendriport a hazai és nemzetközi szállodaipar teljesítményéről, 2021. január-december. Letöltve: 2022.12.04., forrás: https://www.hah.hu/elemzesek/trendriport/trendriport-archiv-2010-2019/trendriport-2021/

MSZÉSZ (2022b): Trendriport a hazai és nemzetközi szállodaipar teljesítményéről, 2022. január-augusztus. Letöltve: 2022.12.04., forrás: https://www.hah.hu/elemzesek/trendriport?ccm_paging_p_b2564=1

Nemzeti Cégtár (2022). Letöltve: 2022. 12. 04., forrás: https://www.nemzeticegtar.hu/interaktiv-grafikon

Oxford Learners' Dictionary (2022). Letöltve: 2022.12.04., forrás: https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/resilience?q=resilience

Gazdaság & Társadalom / Journal of Economy & Society
16 (34) (2023) 1, 38–55. • DOI: https://doi.org/10.21637/GT.2023.1.03

Assessing Global Competitiveness: A Comparative Analysis of Financial Institutions Development through the Global Competitiveness Index

Sallai, Dóra[1]

Abstract: This study aims to investigate the relationship between a country's financial development and its global competitiveness, specifically focusing on financial institution efficiency. The research utilizes the Global Competitiveness Index (GCI) and the Financial Market Development Index Dataset as primary sources, covering the period from 2007 to 2019. Additionally, the study seeks to analyse and compare the rankings of European Union (EU) member countries and the United Kingdom in terms of the financial markets pillar of the GCI, while also examining the disparities between the "old" GCI and GCI 4.0.
This study focuses specifically on the eighth pillar of the GCI, namely "Financial market development". It emphasizes the significance of an efficient financial sector in allocating resources, facilitating business investment, and fostering productivity. A sophisticated financial market, encompassing elements such as sound banking, regulated stock exchanges, and venture capital, plays a pivotal role in driving private sector investments. Transparency, credibility, and adequate regulation within the banking sector and financial markets are essential for protecting investors and ensuring the overall stability of the economy.
By focusing on the financial institutions pillar within the EU and using the Global Competitiveness Index as a benchmark, this study can contribute valuable insights to policymakers and stakeholders, aiding them in making informed decisions to strengthen the EU's financial sector and overall economic competitiveness.

Keywords: *Global Competitiveness Index, Financial market development, EU competitiveness*

JEL Codes: *F63, O10, O16, D53*

---

[1] SALLAI, Dóra PhD Candidate [PhD-jelölt]
(https://orcid.org/0009-0005-8541-736X)
University of Szeged Doctoral School in Economics
[Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskola]
(sallaidora9@gmail.com)

Introduction

The main purpose of this study is to examine how a country's financial development contributes to its global competitiveness regarding financial institution efficiency. For this, we are using the Global Competitiveness Index (GCI) and the Financial Market Development Index Dataset as a basis for the period of 2007–2019.

The additional purpose is to analyse and compare the ranking of European Union (EU) member countries along with the United Kingdom regarding the financial markets pillar of the Global Competitiveness Index (GCI). With the help of the research, we can see if there are any significant differences between the two types of GCI: the "old" GCI and the GCI 4.0. The results will also give an overview on the ranking of EU countries regarding the competitiveness of their financial markets. Primary expectations show that Northern and EU core countries will finish at the top of the ranking, while crisis-hit countries will be at the end. Also, it can be expected that the two types of indices will show slightly different results because of the updated components of the pillar but the essential message of the ranking will remain the same.

Global Competitiveness Index

The Global Competitiveness Index (GCI) tracks the performance of approximately 140 countries across 12 pillars. Through empirical and theoretical research, the factors and institutions identified as determinants of productivity improvement are evaluated, which are the main determinants of long-term growth.

The Global Competitiveness Report aims to help decision makers understand the complex and multifaceted nature of development challenges, design better policies based on the cooperation of public and private sectors and take action to regain confidence in the potential for continued economic development (World Economic Forum [WEF], 2018).

The theories of endogenous growth played a critical role in the development of the global competitiveness index. These theories argue that sustained economic growth is driven by internal processes, including fast innovation, investment, and human capital development.

Some studies have examined the relationship between financial market development and economic competitiveness. Alomari et al. (2019) found a

positive significant effect of financial market development on economic competitiveness growth among high-income countries. Levine (2004) similarly suggested that countries with efficient financial markets grow faster and become more competitive. Da Silva (2002) observed that well-developed financial systems contribute to smoother economic fluctuations, enhancing the competitiveness of countries. Wurgler (2000) argued that developed financial markets ensure better economic capital allocation, which strengthens efficiency and competitiveness. Hartmann et al. (2007) proposed ways to enhance the financial market framework conditions in Europe to increase its contribution to innovation, productivity, growth, and competitiveness.

GCI between 2007–2017

Until 2017 the GCI comprised of three main subindices and twelve pillars (*Figure 1)*. The factor-driven economies are mainly based on the basic requirements subindex. Efficiency enhancers subindex meant the fundamentals for efficiency-driven economies, while innovation and sophistication factors subindex enhanced innovation-driven economies.

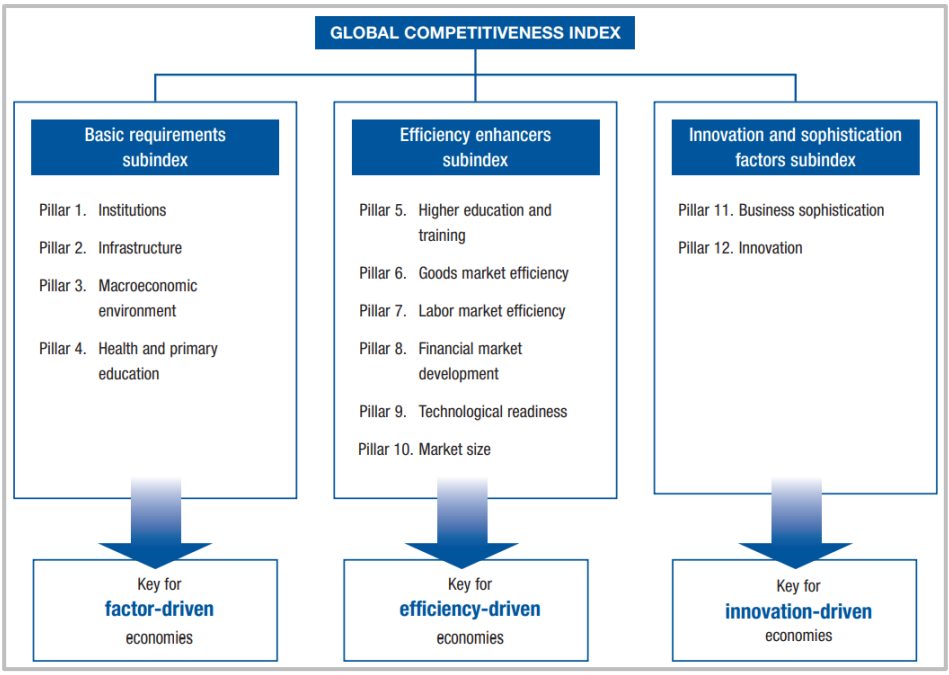


Figure 1: GCI pillars until 2017

Source: WEF, 2017

This study focuses on the eighth pillar of the GCI, which is the '*Financial market development'*. The efficient financial sector allocates resources saved by nationals and those who flow into the economy from abroad to the companies or investment projects with the highest expected returns, rather than politically linked. Business investment is important for productivity; therefore, the economy needs a sophisticated financial market that can capitalize on private sector investments from sources such as credit from the sound banking sector, well-regulated stock exchanges, venture capital, and other financial instruments. To fulfil all these functions, the banking sector needs to be credible and transparent, and as recently revealed, financial markets need regulation to protect investors and other parties to the economy. (WEF, 2017; Sala-i-Martin, 2010)

The financial market development pillar has eight components:

1. *Availability of financial services:* to what extent does the financial sector provide the products and services that meet the needs of businesses.
2. *Affordability of financial services:* to what extent does the cost of financial services impede business activity.
3. *Financing through local equity market:* to what extent can companies raise money by issuing shares and/or bonds on the capital market.
4. *Ease of access to loans:* how easy is it for businesses to obtain a bank loan.
5. *Venture capital availability:* how easy is it for start-up entrepreneurs with innovative but risky projects to obtain equity funding.
6. *Soundness of banks:* how can the soundness of banks be assessed.
7. *Regulation of securities exchanges:* to what extent do regulators ensure the stability of the financial market.
8. *Legal rights index:* degree of legal protection of borrowers' and lenders' rights (WEF, 2017).

GCI from 2018

With the Fourth Industrial Revolution (4IR), humanity has entered a new phase. 4IR has become a lived reality for millions of people around the world and created new opportunities for business, government, and individuals. These developments – the effects of the 4IR and the 2008 crisis – are redefining the path to prosperity and even the concept of prosperity, with profound implications for policymaking.

In this context, the World Economic Forum introduced in 2018 the new Global Competitiveness Index 4.0, a much-needed economic direction that has gained 40 years of experience in comparing the drivers of long-term competitive construction competitiveness. Following the formulation of the concept of the Fourth Industrial Revolution, the World Economic Forum emerged for global thinking and policymaking to integrate the concept of 4IR into the definition of competitiveness.

The index integrates proven aspects with new and emerging arms that increase productivity and growth. It emphasizes the role of human capital, innovation, flexibility, and agility, not only as drivers of the economic success of the 4IR, but also as determinants. It requires better use of technology for the economic leap, but also make sure that this is only possible as part of a holistic approach with other factors of competitiveness. Finally, it offers objective, data-driven analysis for impassive, forward-looking, and rational policymaking.

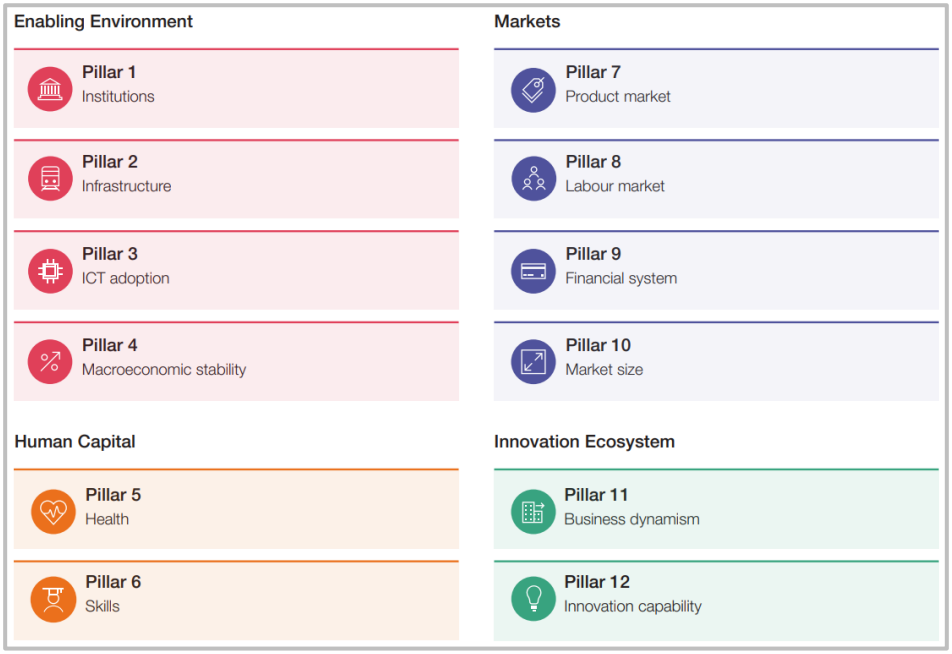


Figure 2: GCI from 2018

Source: WEF, 2018

Pillar 9 Financial system captures the depth, availability of credit, equity, debt, insurance and other financial products, and the stability, the

mitigation of excessive risk-taking and opportunistic behaviour of the financial system.

The developed financial sector increases productivity in three main ways: improve capital allocation to the most promising investments by monitoring borrowers and reducing information asymmetry, providing an efficient payment system. At the same time, proper regulation of financial institutions is needed to avoid financial crises that can have long-term adverse effects on investment and productivity (WEF, 2018).

In the GCI 4.0 the financial pillar has nine components:

1. *Domestic credit to private sector:* the total value of financial resources provided to the private sector, expressed as a percentage of GDP.
2. *Financing of SMEs:* to what extent can small-and medium-sized enterprises (SMEs) access finance they need for their business operations through the financial sector.
3. *Venture capital availability:* how easy is it for start-up entrepreneurs with innovative but risky projects to obtain equity funding.
4. *Market capitalisation:* total value of listed domestic companies, expressed as a percentage of GDP.
5. *Insurance premiums:* life and non-life insurance premium volumes, expressed as a percentage of GDP.
6. *Soundness of banks:* how can the soundness of banks be assessed.
7. *Non-performing loans:* the ratio of the value of nonperforming loans divided by the total value of the loan portfolio of all banks operating in a country.
8. *Credit gap:* measures the difference between the credit-to-GDP ratio and its long-term trend.
9. *Banks' regulatory capital ratio:* measures the capital adequacy of deposit takers.

It can be seen that only components 3 and 6 are common between GCI 2017 and GCI 4.0, so it has been reworked thoroughly due to the consequences of 4IR and the 2008 crisis.

International Institute for Management Development World Competitiveness Yearbook and GCI

The International Institute for Management Development (IMD) World Competitiveness Yearbook (WCY) is an annual report that has been published since 1989. It serves as a comprehensive reference point on the competitiveness of countries worldwide. The report offers benchmarking and trend analysis, backed by extensive research, statistics, and survey data. It assesses and ranks countries based on their ability to manage competencies effectively and achieve long-term value creation.

The concept of competitiveness goes beyond GDP and productivity, recognizing that political, social, and cultural dimensions also impact a country's economic performance. To foster competitiveness, governments must provide an environment with efficient infrastructures, institutions, and policies that encourage sustainable value creation by enterprises.

The IMD World Competitiveness Rankings reveal a recurring long-term trend – top-ranking countries adopt unique approaches to enhance their competitiveness.

The Yearbook covers 63 economies, chosen based on the availability of comparable international statistics and collaboration with local Partner Institutes. These Partner Institutes contribute to survey data collection, ensuring reliable, accurate, and up-to-date information. This year, the report collaborates with a global network of Partner Institutes in 56 countries.

The World Competitiveness Ranking is built on 335 competitiveness criteria, selected through extensive research using economic literature, international, national, and regional sources, and input from the business community, government agencies, and academics. These criteria are continuously updated to incorporate new theories, research, and data and adapt to changes in the global economy (IMD, 2023).

Denmark has secured the top spot in the IMD World Competitiveness Ranking (WCR) for the first time in the history of the ranking, driven by its aggressive sustainability efforts and being a small country in the European market. Over the past five years, Denmark has steadily improved its ranking, moving from 6th to 1st. The 2022 WCR analysed 163 pieces of hard data from various sources covering the 2021 period, along with survey responses from senior executives collected by the IMD World Competitiveness Center's global partner institutes.

Denmark's economic performance witnessed a sharp rise, excelling in international investment and government efficiency, particularly in its institutional framework, business legislation, and societal framework. It also performed exceptionally well in business efficiency, productivity, and management practices. One significant finding across economies was that inflationary pressures had a more substantial impact on businesses and national economies' competitiveness than concerns about greenhouse emissions and socio-economic disparities.

In other rankings, Switzerland ranked 2nd, Singapore 3rd, and Sweden fell to 4th place. Croatia was the most improved country, leaping 18 places in economic performance due to a strong rebound from the COVID-19 pandemic and recovery in the tourism sector. Russia, Ukraine, and Bahrain were not assessed in this edition due to limited data reliability, while Bahrain made its debut appearance, ranking 30th (IMD, 2023).

If we are checking only "Business Efficiency", which is the most similar to GCI's analysed pillar, we can see that in the 2022 analysis the first five places were held by Denmark, Sweden, Netherlands, Switzerland and Finland respectively. Interesting to see that Denmark held the first place in the last three years, in 2018 it was Hongkong, and in 2019 it was the United Arab Emirates (UAE) who was considered the most effective from business efficiency point of view (IMD, 2023).

The aftermath of GCI

The Global Competitiveness Report (GCR) was an annual publication between 2004 and 2020 by the World Economic Forum (WEF) that assessed the competitiveness landscape of countries around the world. The report provided a comprehensive analysis of the factors driving a country's productivity and prosperity. It evaluated the competitiveness of nations based on a set of indicators and metrics across various dimensions, such as infrastructure, macroeconomic stability, health, education, innovation, market size, labour market efficiency, business sophistication, and more.

The GCR aimed to be a valuable tool for policymakers, business leaders, and other stakeholders to understand the strengths and weaknesses of economies and identify areas for improvement to enhance their overall competitiveness.

However, it's important to note that the Global Competitiveness Report was discontinued after 2019. The World Economic Forum has shifted its focus to other initiatives and reports, such as the Global Competitiveness Index (GCI), Global Risk Report, and Global Gender Gap Report (WEF, 2023).

Olczyk et al. (2022) aimed to determine if the changes in the GCI structure improved its ability to accurately measure the competitiveness of economies. By comparing GCI 2017 and GCI 4.0, and assessing the significance of different pillars, they identified soft variables in the GCI with limited impact on explaining variations. Findings supported the use of a smaller set of indicators, mainly focusing on hard data, and applying new weights in GCI reconstruction. These adjustments led to a highly correlated ranking with the original GCI. Notably, competitiveness measurement in highly developed countries showed minimal changes, while countries in the efficiency-driven stage or transitioning to the innovation-driven stage experienced substantial shifts in rankings.

Regarding economic policy implications, the study revealed that labour and product pillars of the GCI had only marginal impact on competitiveness. Contrary to the WEF methodology, which emphasizes flexicurity, we could not endorse a high labour market competitiveness policy based on this concept. Instead, we strongly advocated addressing shortages of highly skilled workers prevalent in various countries, particularly in sectors like engineering, natural sciences, IT, and healthcare. Implementing programs that support high skills, lifelong learning, and labour market deregulation was deemed crucial for sustainable growth and productivity.

Their recommendations regarding using a smaller set of indices and new weights in GCI reconstruction have practical implications. They found potential benefits in using GCI subindices, such as The Regional Competitiveness Index (RCI), to assess global competitiveness at the regional level. With access to reliable databases from organizations like the World Bank, OECD, and International Labor Organization, employing hard data in this approach could enhance the assessment of regional competitiveness. Adopting a more consistent approach in measuring GCI and RCI would facilitate calculating regions' contributions to a country's overall global competitiveness, providing an effective tool for policy implementation, such as the European Union cohesion policy (Olczyk et al., 2022).

Analysis of EU countries' competitiveness

Method and dataset

In the current study we are examining the EU member countries based on the two GCI methods. The methodology is based on Pelle and Végh (2015), and the formula used by WEF itself:

$$\frac{country\ score - sample\ minimum}{sample\ maximum - sample\ minimum}$$

With the help of the above formula, we are analysing the sub-indicators for both GCIs for all EU members. The average of the indicator by countries gives the raking by the pillars.

During the research two types of datasets have been used. For the first GCI method, a 2007–2017 dataset from WEF is being used, while for the GCI 4.0 we have used the dataset between 2018-2019. We have built a simplified, specialised document for calculation purposes[2].

Results

We have analysed the EU countries (along with the United Kingdom) between 2007 and 2019 based on the GCI and GCI 4.0 for the financial markets pillar.

Based on the old GCI, Finland is the strongest at pillar 8 but Latvia, Luxembourg and Sweden are also among the finalists (*Table 1)*.

Table 1 Ranking of countries by components – old GCI

Components	Country
8.01 Financial services meeting business needs, 1-7 (best)	Finland
8.02 Affordability of financial services, 1-7 (best)	Finland
8.03 Financing through local equity market, 1-7 (best)	Sweden
8.04 Ease of access to loans, 1-7 (best)	Luxembourg
8.05 Venture capital availability, 1-7 (best)	Finland
8.06 Soundness of banks, 1-7 (best)	Finland
8.07 Regulation of securities exchanges, 1-7 (best)	Finland
*8.08 Legal rights index, 0–10 (best)**	Latvia

Source: Own analysis (based on WEF [2017] data)

[2] The calculation can be requested from the author in email.

If we are checking the GCI 4.0 ranking, similarly to *Table 1*, Finland is the leading country (*Table 2).*

Table 2 Ranking of countries by components – GCI 4.0

Components	Country
9.01 Domestic credit to private sector (% of GDP)	Cyprus
9.02 Financing of SMEs (1-7)	Finland
9.03 Venture capital availability (1-7)	Finland
9.04 Market capitalization (% of GDP)	Sweden
9.05 Insurance premium (% of GDP)	UK
9.05a Non-life insurance premiums (volume to GDP)	Denmark
9.05b Life insurance premiums (volume to GDP)	UK
9.06 Soundness of banks (1-7)	Finland
9.07 Non-performing loans (% of loan portfolio)	Greece
9.08 Credit gap (%)	Latvia
9.09 Banks' regulatory capital ratio (% of risk-weighted assets)	Estonia

Source: Own analysis (based on WEF [2018, 2019] data)

Table 3 shows the full consolidated list, where all countries from the dataset are listed regardless of the nature of GCI. Based on the results it can be said that the European core countries and the Northern countries are leading the ranking – not surprisingly. The last 10 countries include Italy, Greece, Spain, these were hit by the European sovereign debt crisis, but this list also include Hungary, Romania, Croatia, and Slovenia; these fall under the category of CEE-countries.

Table 3 Ranking of countries by components – GCI 4.0

Name	Total rank
Finland	1
Sweden	2
Luxembourg	3
United Kingdom	4
Denmark	5
Netherlands	6
France	7
Germany	8
Belgium	9
Estonia	10

Source: Own analysis (based on WEF [2018, 2019] data)

Impact of Financial Market Development Index on competitiveness

In the research we apply panel regression analysis on the selected database based on Wooldridge (2010). The panel database contains three parameters: groups, time series and values of variables. In this method dependant variable (y) is determined by explanatory or independent (x) variables where cross-sectional samples contain the same individuals in each period (t). These individuals are called groups and can represent countries or companies. Time series dimensions can be years, quarters, months, or any time unit with a determined frequency.

The panel regression equation can be described as follows based on *N* countries and *T* time units:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it1} + \cdots + \beta_p x_{itp} + a_i + u_{i,t}, \text{ where } i = 1,2,\dots,N, \text{ and } t = 1,2,\dots,T$$

In the model, three different mechanisms of action can be assumed: the time-varying and group-by-group constant effects (β), the time-constant and group-by-group effects (a), and the time-varying and observation-by-observation error term (u).

We can distinguish two models that can be used in panel regressions: the fixed-effects (FE) model and the random-effects (RE) model. In the fixed effect model, we assume that the groups have constant, unobserved effects at a time that are related to the explanatory variables. In this case, we eliminate these effects by subtracting the period averages, so we get a model cleaned of country-specific effects. During the random effect model, we assume that the groups have constant, unobserved effects over time, which are independent of each explanatory variable, and we also assume the independence of the country-specific effect from all explanatory variables and from all time periods (Wooldridge, 2016).

In our research we are examining whether the several aspects of Financial Development Index (FD) have a significant impact on the financial market efficiency in EU countries' Global Competitiveness Index. Our expectation is that the level of Financial Development indices determines and positively contributes to the level of CDI of countries.

The dependant variable (*y*) will be the average of the indicators by countries and years. The explanatory variables ($x_1 - x_9$) will be the elements of the Financial Development Index determined by International

Monetary Fund (IMF). The model will include 28 countries (N=28) and data between 2007–2019 (T=13).

Table 4 Description of explanatory variables

Explanatory variable	Index	Description
x_1	Financial Development index (FD)	• relative ranking of countries on the depth, access and efficiency of their financial institutions and financial markets • aggregate of FI and FM
x_2	Financial Institutions index (FI)	• aggregate of FID, FIA, FIE
x_3	Financial Markets index (FM)	• aggregate of FMD, FMA, FME
x_4	Financial Institutions Depth index (FID)	• complies data on bank credit to the private sector in percent of GDP, pension fund assets to GDP, mutual fund assets to GDP and insurance premiums, life, and non-life to GDP
x_5	Financial Institutions Access index (FIA)	• compiles data on bank branches per 100,000 adults and ATMs per 100,000 adults
x_6	Financial Institutions Efficiency index (FIE)	• compiles data on banking sector net interest margin, lending-deposits spread, non-interest income to total income, overhead costs to total assets, return on assets and return on equity
x_7	Financial Markets Depth index (FMD)	• compiles data on stock market capitalisation to GDP, stocks traded to GDP, international debt securities of government to GDP and total debt securities of financial and non-financial corporations to GDP
x_8	Financial Markets Access index (FMA)	• compiles data on percent of market capitalisation outside of top 10 largest companies and total number of issuers of debt (domestic and external, non-financial and financial corporations) per 100,000 adults
x_9	Financial Markets Efficiency index (FME)	• compiles data on stock market turnover ratio (stocks traded to capitalisation)

Source: IMF, 2023

We used Gretl to run panel regression to the dataset. First, we need to determine whether we need to use the FE or RE model. When running FE model on the dataset, the result of the Hausman test (p=0,000) advises us to reject the model. For the RE model, we arrive to p=0,999 so the random

effects model is to be used. For testing the autocorrelation, Durbin-Watson test should be performed. The received p value on 5% significance points for the Durbin-Watson test is 1,818, which is acceptable based on Savin-White (1977) for N=28 and k=9 (x variables) d_L=0,723 and d_U=2,309.

	Coefficient	*Std. Error*	*z*	*p-value*	
const	0,00105032	0,0530738	0,01979	0,9842	
FID	0,148811	0,0456627	3,259	0,0011	***
FIA	−0,0434460	0,0264197	−1,644	0,1001	
FIE	0,166963	0,0688669	2,424	0,0153	**
FMD	−0,0503825	0,0404179	−1,247	0,2126	
FMA	−0,0241792	0,0208758	−1,158	0,2468	
FME	0,0160341	0,0190801	0,8404	0,4007	
CIaverage_1	0,937092	0,0553971	16,92	<0,0001	***
CIaverage_2	−0,201493	0,0565039	−3,566	0,0004	***

Mean dependent var	0,496675	S.D. dependent var	0,194938
Sum squared resid	2,122851	S.E. of regression	0,084120
Log-likelihood	329,4773	Akaike criterion	−640,9545
Schwarz criterion	−607,3837	Hannan-Quinn	−627,5314
rho	−0,004538	Durbin-Watson	1,817988

Figure 3 Panel regression output

Source: Own analysis with Gretl

Based on the panel output, significant correlation can be examined especially with Financial Institutions index and its components (FID, FIA, FIE) and a less significant with Financial Development.

Conclusion and remarks

The Financial Development Index (FDI) is believed to positively contribute to the level of competitiveness of a country by enhancing the efficiency and effectiveness of financial markets. This can lead to improved access to capital, increased investment opportunities, and ultimately, higher economic growth. In other words, a well-developed financial system can help businesses to access financing more easily and at a lower cost, making them more competitive in the global market. Additionally, financial development can also facilitate better risk management, which

can help to reduce the volatility of a country's economy and enhance its overall stability.

Financial Institutions Index (FII) is a component of the Financial Development Index that measures the soundness of banks, quality of regulation, and supervision of the banking sector. When financial institutions are sound, well-regulated, and supervised, they can better serve the needs of the economy by efficiently allocating financial resources, providing financing opportunities for investments, and promoting economic growth. As a result, FII may have a significant impact on the financial market efficiency and hence, positively influence the Global Competitiveness Index (GCI).

On the other hand, Financial Development Index (FDI) captures the overall depth, access, and efficiency of financial systems, including banking, securities, and insurance sectors, and their supporting infrastructure. While FDI may also contribute to the overall efficiency of financial markets, it may be less correlated with GCI as other factors, such as innovation, labour market efficiency, infrastructure, and institutions, may play a more significant role in determining a country's competitiveness. Moreover, the impact of FDI on GCI may vary across countries depending on their specific economic conditions and the degree of financial market development.

The Global Competitiveness Index can provide several insights on national competitiveness not just being exclusive on financial development.

Benchmarking and Awareness: The GCI provides countries with a benchmark to compare their performance against other nations in terms of competitiveness. It helps policymakers and stakeholders become aware of their country's strengths and weaknesses in critical areas that impact competitiveness.

Policy Formulation: The GCI's indicators and rankings offer valuable insights into the factors driving a country's competitiveness. Governments and policymakers can use this information to formulate and implement policies aimed at improving specific aspects of the economy, infrastructure, institutions, education, innovation, and more.

Foreign Investment and Trade: A higher ranking in the GCI signals a more competitive and attractive environment for foreign investors. Countries with better rankings are likely to attract more foreign direct investment (FDI) and facilitate international trade, leading to increased economic growth and development.

Enhanced Business Environment: Improving national competitiveness as measured by the GCI often involves streamlining bureaucratic procedures, reducing corruption, and enhancing the overall business environment. This can lead to increased investor confidence and higher levels of entrepreneurship and innovation.

Human Capital Development: The GCI considers factors such as education and skills development. As countries strive to improve their GCI rankings, they are likely to invest more in education, vocational training, and lifelong learning, leading to a better-educated and skilled workforce.

Innovation and Research & Development: High GCI rankings can encourage countries to focus on fostering innovation and research & development (R&D). Policies aimed at promoting innovation, supporting startups, and creating conducive environments for R&D can enhance national competitiveness.

Economic Growth and Productivity: Improved competitiveness often translates into higher economic growth and productivity. A more competitive nation is better equipped to attract investments, stimulate economic activities, and generate job opportunities, leading to overall economic prosperity.

Regional and Global Collaboration: Countries with similar levels of competitiveness may form collaborations and partnerships to address common challenges and share best practices. This can create regional synergies and contribute to overall economic development.

Sustainable Development: As countries work to enhance their competitiveness, they may also focus on sustainable development practices. Environmental considerations, social inclusivity, and good governance can be integrated into competitiveness policies.

It's essential to note that the GCI is just one tool in a comprehensive assessment of national competitiveness. While it provides valuable insights, it should be complemented by other indicators, national data, and context-specific analysis to gain a holistic understanding of a country's competitive landscape and formulate effective policies for sustainable development.

The study intended to explore the relationship between the competitiveness of financial institutions and the overall competitiveness of EU countries. Understanding how a robust financial sector contributes to overall economic competitiveness is crucial. By utilizing the Global Competitiveness Index, the study was to compare the performance of financial

institutions across EU countries. This comparison can help identify best practices and areas for improvement within the EU's financial landscape.

In conclusion we also can say that the most efficient countries regarding financial and business development – regardless of the model we are examining – are the Northern countries in the EU. The Financial Development Index also contributes to the ranking of Global Competitiveness Index from financial development point of view.

Literature

Alomari, M. W., Marashdeh, Z., & Bashayreh, A. G. (2019). Contribution of financial market development in competitiveness growth. *Cogent Economics & Finance.*

Da Silva, G. F. (2002). The impact of financial system development on business cycles volatility: cross-country evidence. *Journal of Macroeconomics, 24*(2):233–253.

Hartmann, P., Heider, F., Papaioannou, E., & Lo Duca, M. (2007). The role of financial markets and innovation in productivity and growth in Europe. *ECB occasional paper, 72.*

International Institute for Management Development (2023). World Competitiveness Ranking. Retrieved: July 22, 2023, from https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/

International Monetary Fund. (2023). Financial Development Index Database Retrieved: 3 June 2023, from https://data.imf.org/?sk=F8032E80-B36C-43B1-AC26-493C5B1CD33B

Levine, R. (2004). Finance and growth: Theory and evidence. *NBER Working Paper No. 10766*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. Retrieved: 22 July 2023, from https://www.nber.org/papers/w10766

Olczyk, M., Kuc-Czarnecka, M., & Saltelli, A. (2022). Changes in the Global Competitiveness Index 4.0 Methodology: The Improved Approach of Competitiveness Benchmarking. *Journal of Competitiveness,14*(1):118–135. DOI: https://doi.org/10.7441/joc.2022.01.07

Pelle, A., & Végh, M. Z. (2015). EU member states' ability to attract intellectual capital in times of crisis. *Competitiveness Review, 25*(4):410–425.

Sala-i-Martin, X. (2010). The Economics behind the World Economic Forum's Global Competitiveness Index, In Dimensions of Competitiveness. MIT Press.

Savin, N. E., & White, K. J. (1977). The Durbin-Watson Test for Serial Correlation with Extreme Sample Sizes or Many Regressors. *Econometrica, 45*(8):1989–1996. DOI: https://doi.org/10.2307/1914122

Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data.* The MIT Press Cambridge, Massachusetts.

Wooldridge, J. M. (2016). *Introductory Econometrics. A Modern Approach, Sixth Edition.* South-Western Cengage Learning, Mason, OH.

World Economic Forum. (2017). *The Global Competitiveness Report.* Retrieved: 5 May 2023, from https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018

World Economic Forum. (2018). *The Global Competitiveness Report.* Retrieved: 5 May 2023, from https://www.weforum.org/reports/the-global-competitveness-report-2018

World Economic Forum. (2019). *The Global Competitiveness Report.* Retrieved: 5 May 2023, from https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019

World Economic Forum. (2023). *The Global Competitiveness Report.* Retrieved: 5 May 2023, from https://www.weforum.org

Wurgler, J. (2000). Financial markets and the allocation of capital. *Journal of financial economics*, *58*(1-2):187–214.

Gazdaság & Társadalom / Journal of Economy & Society
16 (34) (2023) 1, 56–72. • DOI: https://doi.org/10.21637/GT.2023.1.04

Assessing User Privacy Concerns in the Wearable Tech Industry

Paulovics, Agnes[1]

Abstract: Wearable technologies, such as smart watches and fitness trackers, are devices worn on the body that connect to the internet and gather data. They provide valuable real-time insights into an individual's health and lifestyle, which highlights the importance of data security and ownership.
This study examines how much trust users have in the privacy aspects of wearable technology and what data security concerns they have. The study began with a detailed examination of the market for wearables, e-textiles, and smart textiles, explaining their technical specifics and differences. The research findings showed that data security is a significant consideration for at least 25% of wearables users when making a purchase. Furthermore, a comparison of perceptions across countries revealed that Hungarians are at least 10% more likely than the Swiss to believe that data collected by wearables is stored securely.

Keywords: *wearables, smart textiles, data security, data ownership*

JEL Codes: *M14, I15, I18*

Introduction

Digitalization is a part of humans' daily lives. Health data can nowadays be collected unnoticed with smart garments, e-textiles, and wearables thus providing a deep insight into humans' vital data and health status. These devices can record heart rate (BPM), heart rate variability (HRV), electrocardiogram (ECG), acceleration, GPS, respiration rate, and many others.

[1] PAULOVICS, Agnes PhD-Student [PhD-hallgató]
(https://orcid.org/0009-0004-3092-1406)
University of Sopron István Széchenyi Economics and Management Doctoral School [Soproni Egyetem Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Doktori Iskola]
(agnes@agnespaulovics.com)

However, recording a large amount of sensitive information comes with some drawbacks and challenges. It is often not clearly communicated how the data is processed and whether it is used for monetary purposes.

With advancing technology, devices like e-textiles constantly collect vast amounts of personal data. The European Union's GDPR defines personal data as any information relating to an identifiable individual, including location, online identifiers, and even physical or cultural attributes (*What Is GDPR, the EU's New Data Protection Law?*, 2018). When e-textiles connect to user accounts, they access data from both the device and user's account. Without proper anonymization, this data can be misused, from targeted advertising to serious crimes like identity theft. Therefore, users must understand how their data is used, stored, and shared, enabling them to manage their data and make informed decisions about technology use.

The researcher, currently residing in Switzerland, has had the opportunity to establish a network of personal contacts in both Switzerland and Hungary. Through her interactions, an impression has been formed that suggests a heightened emphasis on data sovereignty in Switzerland compared to Hungary. Moreover, there is a discernible increase in the overall concern for data security. This research aims to investigate and corroborate these preliminary observations.

Three hypotheses are formulated at the beginning of the research:

Hypothesis 1: A significant proportion of wearable users consider data security as an important factor when buying a product.

Hypothesis 2: Owners fear the loss and theft of data at different levels depending on the type of the data.

Hypothesis 3: Hungarians are more likely than the Swiss to consider the storage of wearable data as secure.

Literature Review

The field of e-textiles, smart textiles, and wearable technology is continuously growing. These technologies blend textiles with electronic properties bringing novel solutions to the industry both visually and functionally. The revenues from wearables and smart textiles grow year by year. This development indicates that these technologies have a promising future (Singha et al., 2019).

The definitions of e-textiles, smart clothing, and wearable technology often seem confusing, and distinguishing between their functionalities is complicated.

E-textiles, or electronic textiles, incorporate digital components such as conductive fibers into traditional fabric. This technology allows them to perform simple electronic functions like lighting up or heating.

Smart textiles take this a step further. These are fabrics that not only integrate electronic components but also can respond to environmental stimuli. For example, a smart textile might react to changes in temperature, mechanical stress, or biological signals like heart rate.

Wearable technologies, often referred to as "wearables", are devices designed to be worn on the body. These can range from smart watches to fitness trackers and often have capabilities that allow them to connect to the internet, collect data, and even process and transmit this data for various uses. While many wearable devices make use of e-textiles or smart textiles in their design, it's not a requirement – some, like a smartwatch, contain advanced digital functions but do not use a textile component.

Each term represents a different level of the fusion between digital technology and items designed to be worn, providing new possibilities for data collection, health monitoring, and user convenience (*Figure 1*).

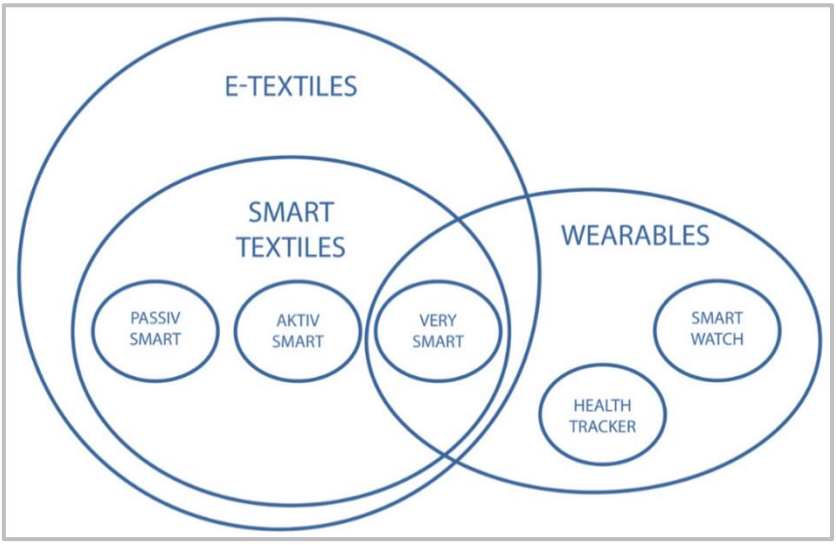


Figure 1 An overview of the relationships between e-textiles, smart clothing, and wearable technology

Source: Own visualization

As it can be seen on the self-created visualization in *Figure 1*, e-textiles is a large area, of which the group of smart textiles is entirely part, but wearables are partly included in e-textiles, as well. *Figure 1* should serve as an orientation when reading the definitions.

E-Textiles

E-textile is used as an abbreviation for electronic textile or electronically integrated textile (Maxey, 2019). Electronic textiles *"are, or are part of, electronic components that create systems capable of sensing, heating, lighting or transmitting data"* (Wilson & Teverovsky, 2012:156).

E-textiles are produced of printed electronics, conductive inks, or conductive threads. Both smart clothing and wearable technology can be produced of e-textiles.

E-textile is a circuit that is constructed into a textile, or it is designed to be integrated into a textile. E-textiles can be produced in two different ways: embedded or laminated. Embedded systems are woven or knitted into the garment. Laminated e-textiles mean that circuitry is manufactured on a non-textile substrate that gets added to a textile with sewing or bonding (Maxey, 2019).

E-textiles can serve two different goals. On the one hand, these textiles can be developed for aesthetic reasons. Conventional textiles are equipped with new electronic features, such as LEDs, glass fibers, electrically conductive threads, and electroluminescent film, to develop a new kind of textile. There are solutions where the LEDs light up when the wearer moves, or textiles that react to their immediate surroundings and mimic the colors of the environment. Additionally, touch, voice, and motion sensors can be integrated into the clothing; thus, it can change its shape and color, or make sounds, as well (Kennedy & Stoehrer, 2014). E-textiles are not necessarily smart, can do just simple tasks and can operate without a software, smartphone, or application (Orlando, 2019).

Smart textiles

On the other hand, e-textiles can be developed for performance reasons. These textiles are often called smart textiles and employ conduction yarns and sensors to collect data or provide experience. Smart textiles can perceive stimuli from the surroundings and respond to them, adjusting to them by embedding functions in the texture of the textiles (Tao, 2001). The applied technologies can be e.g., heating pads, vibrating pads, speak-

ers, motion sensors, or wireless connection. These textiles can be controlled with external devices or navigated with inbuilt regulators (Saha, 2020). The aim of these smart textiles is to collect data about vital measurements, heat, light, movement, and other local conditions (Nichols, 2020).

Existing synonyms for e-textiles are e-textile system and soft circuit. In some cases, the terms smart textile, functional fabric, smart fabric, ultra-flexible circuit, and technical textiles are used as synonyms, as well (Maxey, 2019). Smart clothing is finding usage in healthcare, sports, lifestyle, space exploration, public safety, and military (Scataglini et al., 2019).

As smart textiles represent a new and unknown technology, several factors must contribute to success. For the successful commercialization of smart garments, it is necessary to offer high functionalities and wearability as well as to develop the users' acceptance (Knight et al., 2002). Gilsoo (2009) complements this statement with highlighting the importance of even more factors by adding usability, monitoring duration, maintainability, and connectivity to the list of necessary factors.

In this context, researchers understand the successful measurement of vital information and the ability to monitor the health status under functionalities (Scataglini et al., 2019:1). Wearability stands for the easiness of putting the garment on and taking it off. Moreover, the fit, freedom of movement, and comfort belong to wearability, as well. User acceptance is the factor that depends on the wearers' cognitive comfort and their overall wellbeing during wearing smart garment (Knight et al., 2002). Therefore, it is of major importance to build up trust in the technology and to ensure customers about the safety of smart garments. Usability can be described as the *"extent to which a product can be used by specified users to achieve specified goals with effectiveness, efficiency and satisfaction in a specified context of use"* (ISO 9241-11. Ergonomic Requirements for Office Work with Visual Display Terminals, 1998:2). Monitoring duration means how long the batteries can absorb and transmit the information without running out of power. Maintainability indicates how long the smart garments can be used without replacement and whether repairs are possible. Finally, connectivity refers to the connection between the sensors and the electrical parts as well as to the interaction between the smart clothes and the outside world (Scataglini et al., 2019).

Intelligent clothing can be divided into three categories based on their smartness. First, there are the passive smart systems, which are merely

able to sense the environment. Second, the active smart systems cannot solely perceive the surroundings but respond to them, as well. Third, the very smart systems are the most advanced, which can change according to the conditions (Stoppa & Chiolerio, 2014; Scataglini et al., 2020).

Wearables

A wearable is a *"device for electrocardiography signal collection and heart rate monitoring"* (Lin et al., 2018:1). However, the *"wearable technology found in modern fashion garments are no longer just smart sensors but have evolved into being part of a complex ecosystem comprising sustainable and innovative apparel, aiming for a cleaner industry and a healthier lifestyle"* (Arnault, 2018:18). These garments constantly monitor and observe their surroundings thus gathering valuable and sensitive data (Ziccardi, 2020). The wearables are able to collect physiological signals (i.e., BPM, ECG, respiration, and body temperature), performance indicators (i.e., posture, aerodynamics, and movements), and environmental aspects (i.e., temperature and humidity) (Scataglini et al., 2020). Wearables merge the textiles with technology through the incorporation of conductive fibers (Sundaram et al., 2019), sensors, processors, communication equipment, displays, or input devices (Sonderegger, 2013) thus creating solutions that are both fashionable, functional, and comfortable (Sen et al., 2015). On the one hand, conductive fibers can be natural fibers, such as ferrous alloys, nickel, stainless steel, titanium, aluminium, or copper. On the other hand, they can be threaded conductive fibers, such as conductive metal or carbon powders (Scataglini et al., 2020).

The wearables open new perspectives for marketing possibilities. On the one hand, the wearers can be very precisely controlled thanks to the GPS tracking; thus, their behavior can be analyzed throughout the day. For example, their behavior can be monitored while they are shopping. On the other hand, the profiling can be much more accurate as it might contain the clients' sensitive characteristics, as well (Ziccardi, 2020).

Privacy and security issues of e-textiles, smart garments, and wearables

One of the specialties of smart garments and wearables is the fact that the wearers do not recognize that they are monitored during the whole day (Ziccardi, 2020). Due to the close cooperation with the body, those clothes that have the ability to interact with the body and act autonomously might collect much more information and have access to sensitive data, too. For

these products, it appears important to investigate the legal aspects (Katyal, 2014) as they can be seen as *"potentially dangerous technologies for human beings"* (Ziccardi, 2020:6).

Ziccardi (2020) highlights the importance of privacy by design. According to this approach, during the development phasis, cybersecurity measures should be implemented, and protection should be incorporated as soon as designing the products. The scholar emphasizes that *"privacy and security, in conclusion, are at the hearth of wearable technologies"* (Ziccardi, 2020:7). To reduce the potential for damage associated with data breach, the use of anonymous data and the encryption of information are essential, as well (Ziccardi, 2020).

Methodology

The introduction and literature review of current research paper have already given an insight into the wearables, smart textiles, and e-textiles sector. The next part of the research includes studying the view of wearable owners on data security aspects.

The aim of this study is to collect and analyze the wearable users' behavior and preferences. To examine the hypotheses, quantitative research is conducted, where the answers are measured on a Likert scale. The participants of the survey could decide if they agree or disagree and to what extent they agree or disagree with the provided selection criteria. Additionally, the survey uses yes-or-no questions to collect the participants' attitude.

The quantitative survey is distributed through personal contacts and social media posts. All together 115 people participate in the survey. Four respondents do not own wearables; thus, their answers are not included in this research. Therefore, the total number of the participants is 111.

Both men and women are represented as participants in the survey. 45.95% of the respondents are women, while 54.05% of the participants are men (*Figure 2*).

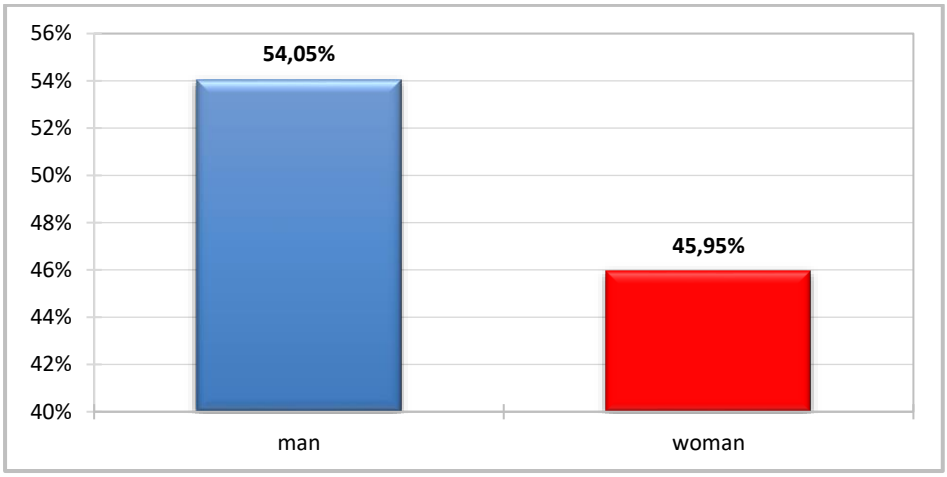


Figure 2 The gender distribution of the survey participants

Data source: Own questionnaire

Furthermore, the countries of residence show differences among the participants. 41 of the 111 survey respondents are from Switzerland, 41 participants live in Hungary, 12 people are from Germany, seven respondents live in Austria, and 10 participants are from other countries (*Figure 3*).

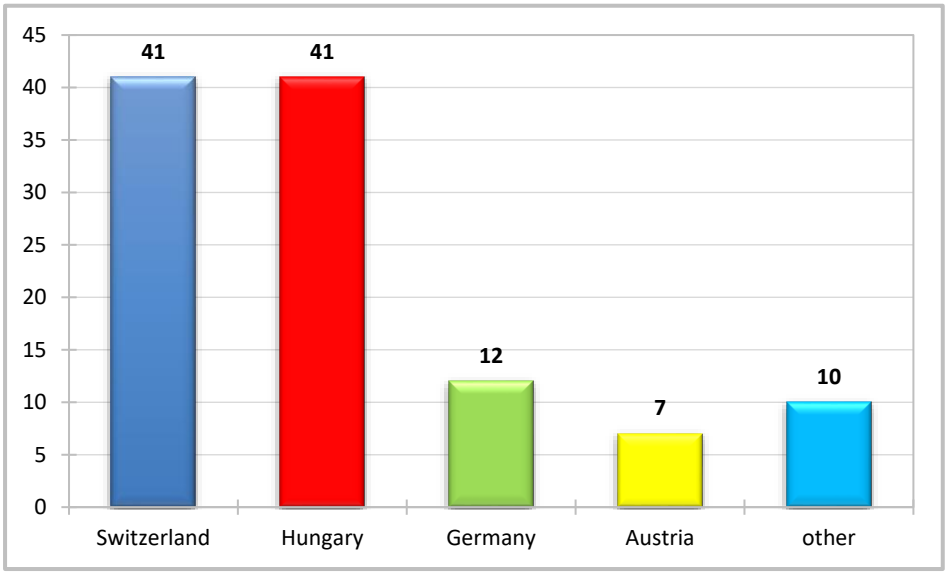


Figure 3 The participants' countries of residence

Data source: Own questionnaire

The survey participants' age distribution is similar to the wearable owners' age distribution in the survey of eMarketer Editors (2018). In the 2018 survey, most wearable users are between the ages of 25-34 followed by the groups of 35-44 and 18-24. Comparing these survey participants' ages, it is visible that in current research, most people are from the age group of 25-36, as well. The order of the groups 35-44 and 18-24 is slightly different, but these two groups are the second and third highly represented ones in this survey, too (*Figure 4*).

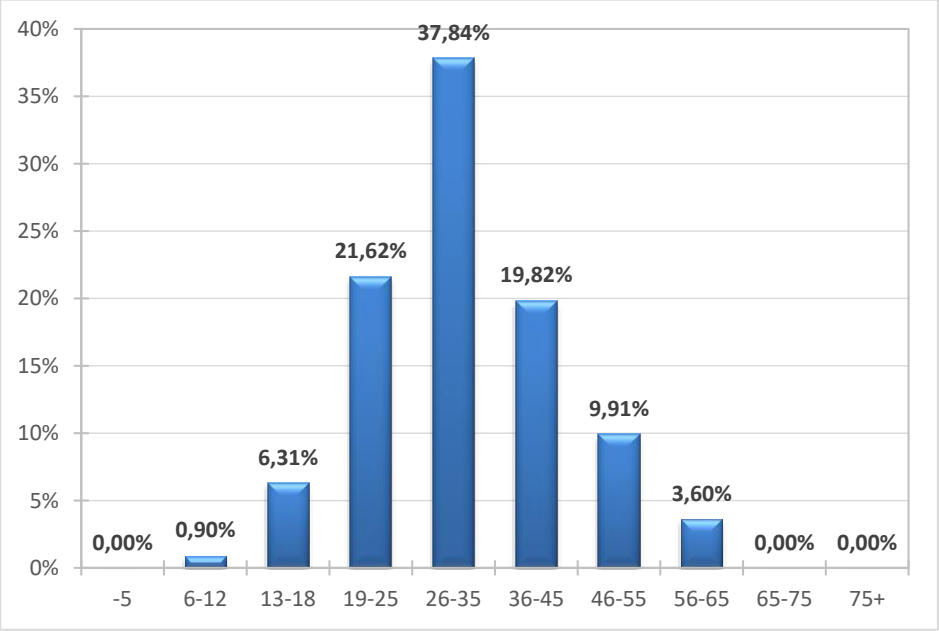


Figure 4 The survey participants' age distribution

Data source: Own questionnaire

Considering the length of possessing a wearable, it can be seen that a lot of respondents, over 30% of the survey participants, have been owning a wearable for over two years. This group is followed by 27.93% of the participants stating that they bought a wearable within the last one year. 20.72% declare that they have been owning their wearables for a half year, and 17.12% have been using the technology for two years.

Just a very small percentage, 3.6% of the participants say that they bought their smartwatch or wearable just one month ago (*Figure 5*).

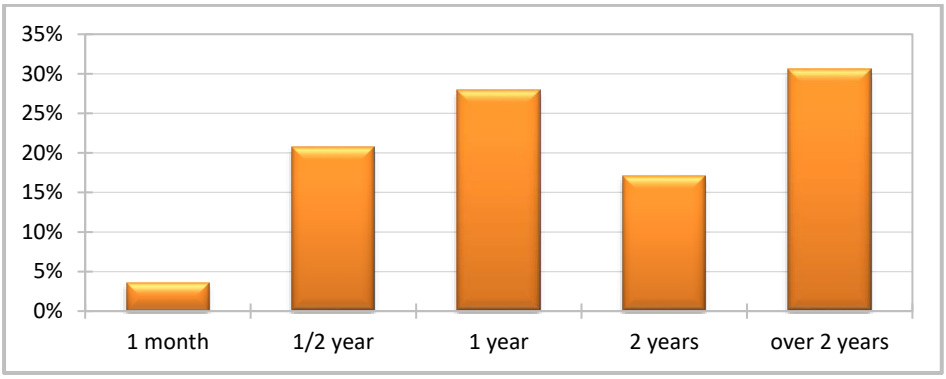


Figure 5 The duration regarding the possession of wearables

Data source: Own questionnaire

Research findings

Hypothesis 1: A significant proportion of wearable users consider data security as an important factor when buying a product.

Hypothesis 1 suggests that data security is considered as an important factor by a significant proportion of wearable users when purchasing a product. A significant proportion was quantified as 25% for the purpose of this analysis.

A one-sample z-test was applied to validate this hypothesis as the data set was independent and composed of at least 30 participants. The analysis was performed at a significance level of α=0.05, allowing a confidence level of 95% if the null hypothesis could be successfully rejected.

The survey results indicated that 36 out of 111 participants consider data protection as an important factor when buying a wearable. This leads to a proportion of P=36/111=0.324324.

The calculated z-score (z0=1.808) exceeded the critical value (zcrit=1.6449), leading to the rejection of the null hypothesis. Consequently, with 95% confidence, it can be concluded that the proportion of consumers who regard data protection as important during the purchasing process of wearables is at least 25%. Therefore, Hypothesis 1 is supported.

Figure 6 below illustrates the importance of various factors in purchasing wearables. It becomes evident that quality, technical functions, and app integrations are key aspects for wearable buyers. Contrarily, the

weight and novelty level are considered important by a maximum of 14% of the respondents (*Figure 6*).

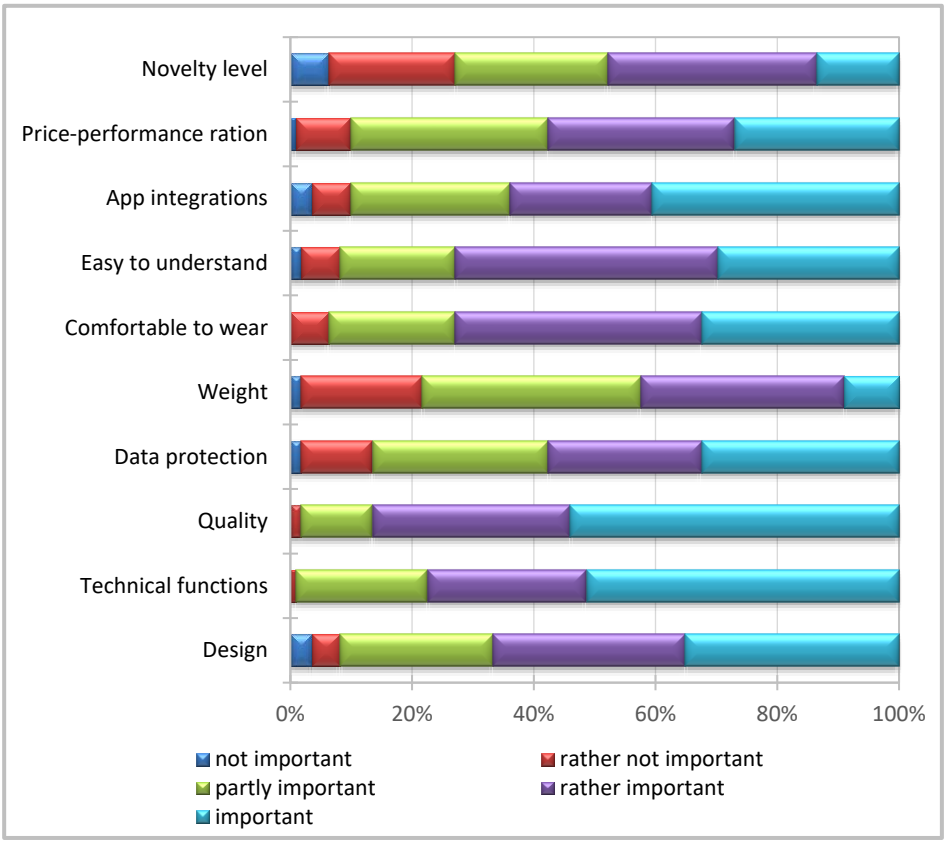


Figure 6 The importance of various factors in purchasing wearables

Data source: Own questionnaire

Hypothesis 2: Owners fear the loss and theft of data at different levels depending on the type of the data.

Hypothesis 2 posits that the degree of apprehension concerning data loss and theft among device owners varies according to the type of data.

An initial evaluation of survey respondents' concerns about various types of data theft indicates a pronounced level of anxiety associated with the potential theft of passwords or financial information. GPS location and address information also elicited considerable concern. Conversely, the potential theft of data such as daily step count, age, fitness level, heart

rate, and name seemed to cause minimal distress among participants, based on the "very much" rating.

The figure below, labeled as *Figure 7*, illustrates the distribution of these fears about data loss and theft.

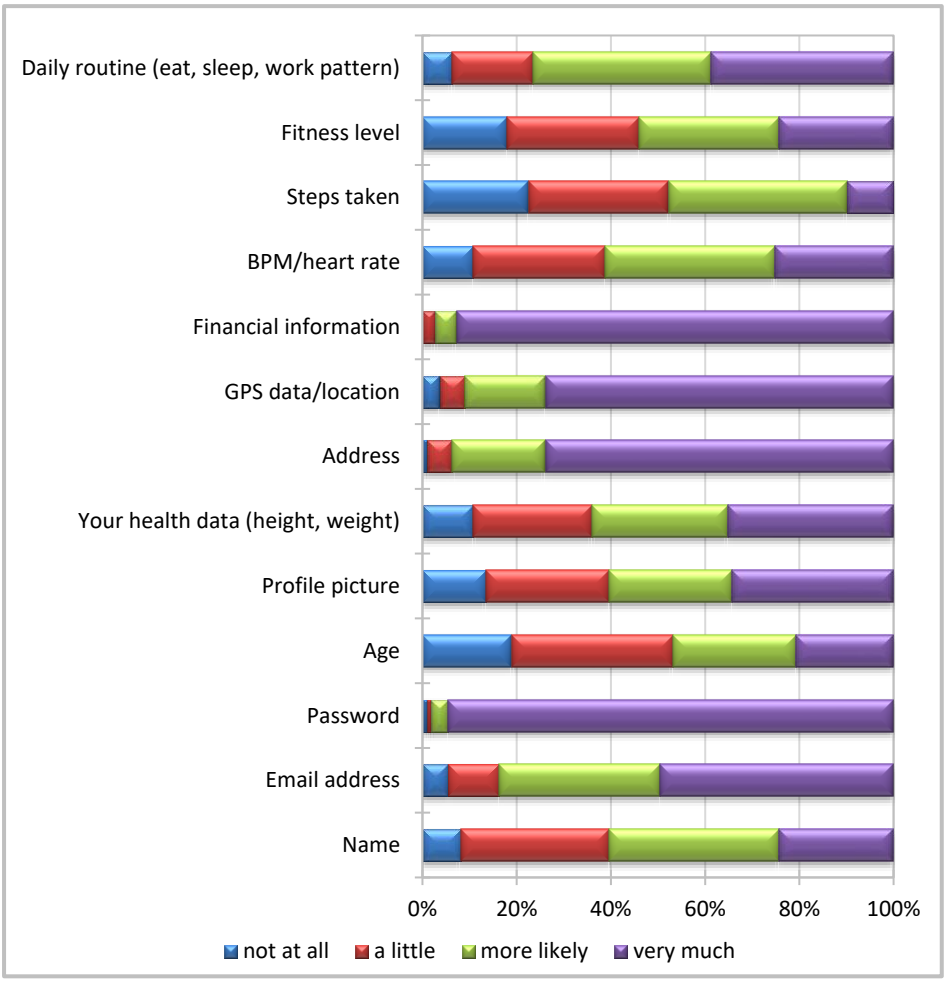


Figure 7 The distribution of fear of loss and theft of data

Data source: Own questionnaire

To further explore this hypothesis, an Analysis of Variance (ANOVA) was conducted to detect any significant group differences among four selected types of data: financial information, password, GPS location, and address.

The null hypothesis (H0) was set as no difference among the mean levels of concern across these data types, whereas the alternative hypothesis (H1) proposed that at least one mean differs from the others. This analysis was performed at a significance level of α=0.05, implying a 95% confidence level if the null hypothesis could be rejected (*Table 1*).

Table 1 ANOVA Calculation

SUMMARY						
Group	***Count***	***Sum***	***Average***	***Variance***		
Password	111	435	3.918918919	0.147911548		
Address	111	407	3.666666667	0.387878788		
GPS data/location	111	401	3.612612613	0.566748567		
Financial information	111	433	3.900900901	0.144635545		
ANOVA						
Source of Variation	***SS***	***df***	***MS***	***F***	***P-value***	***F crit***
Between the groups	8.288288288	3	2.762762763	8.860870327	1.03035E-05	2.625176998
Within the groups	137.1891892	440	0.311793612			
Total	**145.4774775**	**443**				

Source: Own questionnaire

ANOVA computations yielded a p-value of approximately 1.03x10^-5, which is below the α=0.05 threshold, thereby rejecting the null hypothesis. This result supports the alternative hypothesis, indicating that the degree of concern about data theft varies depending on the type of data. This conclusion aligns with the F statistic obtained from the analysis, which exceeded the critical value.

Hence, Hypothesis 2 is substantiated. It should be noted, however, that while this analysis establishes the existence of significant differences, further post-hoc tests may be necessary to pinpoint precisely which types of data differ significantly in terms of the concern they generate among device owners.

Hypothesis 3: Hungarians are more likely than the Swiss to consider the storage of wearable data as secure.

Hypothesis 3 postulates that Hungarian respondents are more likely than their Swiss counterparts to perceive the storage of wearable data as secure. In statistical terms, this posits that the proportion of Hungarians

expressing confidence in data security significantly exceeds the corresponding proportion among Swiss respondents.

A two-sample z-test was employed for this analysis. This method was chosen as the samples were independent, and each consisted of more than 30 observations. The analysis was conducted at a significance level of $\alpha=0.02$, providing a confidence level of 98%.

The results revealed a larger proportion of Hungarian respondents ($p1=23/41=0.56098$) expressing agreement (either "rather agreeing" or "totally agreeing") that data from their smartwatch or wearable is securely stored compared to Swiss respondents ($p2=10/41=0.24390$).

The computed z-score for this comparison ($z0=2.12$) exceeded the critical value ($zcrit=2.05$). Therefore, the null hypothesis was rejected at a confidence level of 98%. This confirms the initial hypothesis that a significantly higher proportion of Hungarian respondents believe in the security of wearable data compared to Swiss respondents.

The quantification of the difference is not provided here; however, these findings have important implications for understanding regional variations in the perceptions of wearable data security.

Conclusion

The terms e-textiles, smart textiles and wearable technology are often used interchangeably, although all three should be used in their own specific fields. The wearables are able to collect physiological signals, performance indicators, and environmental aspects, which are all private related data. The market of wearable devices is growing rapidly, which raises the question of who owns the data and how it should be processed.

Thus the current research work addresses the wearable users' data security concerns. Three hypotheses are formulated and investigated based on a quantitative survey. Based on the results, I can conclude that all hypothesis can be accepted, and I formulate the following theses:

Thesis 1: A significant proportion of wearable users consider data security as an important factor when buying a product.

Among wearable users, at least 25% consider data security as an important factor when buying a product. Based on the statement "important", the most important characteristics for wearable buyers are the followings: quality, technical functions, and app integrations.

Thesis 2: Owners fear the loss and theft of data at different levels depending on the type of the data.

Owners fear the loss and theft of data at different levels depending on the type of the stolen data. Participants indicate that they would be very worried if their password, financial information, GPS location, or address were stolen. On the other hand, they would be merely slightly bothered if their daily step count, age, fitness level, BPM, and name were hijacked.

Thesis 3: Hungarians are more likely than the Swiss to consider the storage of wearable data as secure.

An interesting finding of the research is that Hungarians trust the companies managing their data more than the survey participants from Switzerland. Significantly higher proportion of Hungarian respondents believe in the security of wearable data compared to Swiss respondents.

A limitation of the study is the low number of participants in the survey. 111 individuals participate in the questionnaire, which with high probability don't represent the population.

Bibliography

Arnault, L. (2018, October). The Only Thing That Buyers Want from Wearable Technology Fashion. Retrieved: September 29, 2022, from https://www.fibre2fashion.com/industry-article/8157/the-only-thing-that-buyers-want-from-wearable-technology-fashion

eMarketer Editors. (2018, December 13). Who's Driving Wearables Adoption? – EMarketer Trends, Forecasts & Statistics. Retrieved: October 6, 2022, from https://www.insiderintelligence.com/content/older-americans-drive-growth-of-wearables

GDPR.EU. (2018, November 7). What is GDPR, the EU's new data protection law? GDPR.Eu. Retrieved: 22. June 2022, from https://gdpr.eu/what-is-gdpr/

Gilsoo, C. (2009). Smart Clothing: Technology and Applications. *CRC Press*, ISBN: 9781420088526. Retrieved: 17. September 2022, from https://www.routledge.com/Smart-Clothing-Technology-and-Applications/Cho/p/book/9781420088526

ISO 9241-11. (1998). Ergonomic requirements for office work with visual display terminals (Guidance on usability (VDTs)-Part 11), *ISO*.

Katyal, N. (2014). Disruptive technologies and the law. *The Georgetown law journal, 102*:1685–1689. Retrieved: 17. September 2022, from https://scholarship.law.georgetown.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=2901&context=facpub

Kennedy, A., & Stoehrer, E. B. (2014). Fashion. The handbook of fashion (Fashion. Das Handbuch der Mode), Haupt Verlag.

Knight J. F., Baber C., & Schwirtz A. (2002). The comfort assessment of wearable computers. *Sixth International Symposium on Wearable Computers (ISWC 2002)*:65–72. DOI: https://doi.org/10.1109/ISWC.2002.1167220

Lin, C.-C., Yang, C.-Y., Zhou, Z., & Wu, S. (2018). Intelligent health monitoring system based on smart clothing. *International Journal of Distributed Sensor Networks, 14*. DOI: https://doi.org/10.1177/1550147718794318

Loomia Technologies Inc. (2019). What's the Difference between an E-Textile, Smart Fabric, Functional Fabrics and Smart Textiles? Retrieved: August 15, 2022, from https://www.loomia.com/blog/whats-the-difference-between-an-e-textile-smart-fabric-functional-fabrics-and-smart-textiles

Nichols, M. R. (2020, January 10). How Are E-Textiles & Smart Textiles Different? Retrieved: September 16, 2022, from https://www.iiotnewshub.com/news/articles/444210-how-e-textiles-smart-textiles-different.htm

Orlando, J. (2019, January 14): Electronic Textiles, Wearable Technology & Smart Garments. What's the Difference? Retrieved: July 18, 2022, from https://butler-technologies.com/electronic-textiles/

Saha, S. (2020, November 29): Difference Between Electronic Textiles, Smart Textiles/Garments and Wearable Technology. Retrieved: September 9, 2022, from https://www.onlineclothingstudy.com/2020/11/difference-between-electronic-textiles.html

Scataglini, S., Andreoni, G., Gallant, J. (2019). Smart Clothing Design Issues in Military Applications. In: Ahram, T. (eds) Advances in Human Factors in Wearable Technologies and Game Design. AHFE 2018. Advances in Intelligent Systems and Computing, vol 795. Springer, Cham. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-94619-1_15

Scataglini, S., Moorhead, A., & Feletti, F. (2020). A Systematic Review of Smart Clothing in Sports: Possible Applications to Extreme Sports. *Muscle Ligaments and Tendons Journal, 10*. DOI: https://doi.org/10.32098/mltj.02.2020.19

Sen, S., Chakrabarty, S., Toshniwal, R., & Bhaumik, A. (2015). Design of an intelligent voice controlled home automation system. *International Journal of Computer Applications, 121*(15):975–8887. DOI: https://doi.org/10.5120/21619-4904

Singha, K., Kumar, J., & Pandit, P. (2019). Recent Advancements in Wearable & Smart Textiles: An Overview. In *Materials Today: Proceedings, 16*:1518–1523. DOI: https://doi.org/10.1016/j.matpr.2019.05.334

Sonderegger, A. (2013, September 8). Smart garments – The issue of usability and aesthetics. In UbiComp '13 Adjunct: Proceedings of the 2013 ACM conference on Pervasive and ubiquitous computing adjunct publication, 385–392. DOI: https://doi.org/10.1145/2494091.2495969

Stoppa, M., & Chiolerio, A. (2014): Wearable electronics and smart textiles: A critical review. *Sensors, 14*:11957–11992. DOI: https://doi.org/10.3390/s140711957

Sundaram, P. S., Basker, N., & Natrayan, L. (2019): Smart clothes with bio-sensors for ECG monitoring. *International Journal of Advanced Technology and Engineering Exploration, 8*, 298–301. ISSN: 2278-3075. Retrieved: 22. September 2022, from https://www.researchgate.net/profile/Natrayan-L/publication/331331285_Smart_clothes_with_bio-sensors_for_ECG_monitoring/links/5cb8981fa6fdcc1d499ee3ff/Smart-clothes-with-bio-sensors-for-ECG-monitoring.pdf

Tao, X. M. (2001): Smart technology for textiles and clothing – An overview and review. *Smart Fibres, Fabrics and Clothing, 2-3*. ISBN: 0-8493-1172-1. Retrieved: 8. September 2022, from http://textilelibrary.weebly.com/uploads/1/1/7/4/11749432/smart_fibres_fabrics_and_clothing_xiaoming_tao_2001.pdf

Wilson, P., & Teverovsky, J. (2012). New product development for e-textiles: Experiences from the forefront of a new industry. In *L. Horne (Hrsg.), New Product Development in Textiles.* Woodhead Publishing, 156–174. DOI: https://doi.org/10.1533/9780857095190.2.156

Ziccardi, G. (2020). Wearable Technologies and Smart Clothes in the Fashion Business: Some Issues Concerning Cybersecurity and Data Protection. *Laws, 9*, 1–13. DOI: https://doi.org/10.3390/laws9020012

Gazdaság & Társadalom / Journal of Economy & Society
16 (34) (2023) 1, 73–91. • DOI: https://doi.org/10.21637/GT.2023.1.05

A 12-14 éves gyermekek pénzügyi személyiségének duális megközelítése egy négyéves vizsgálat alapján

A dual approach to 12-14 years old children's financial personality based on a four-year study

Németh Erzsébet[1] – Kálmán Botond Géza[2]

Absztrakt: Tanulmányunk célja olyan pénzügyi személyiségtipológia kialakítása, amely a gyerekek pénzügyi személyiségét a pénzügyi viselkedésformák, attitűdök, döntések alapján két csoportba sorolja. Saját kérdőívükkel mértük fel a 12–14 éves korosztályt Magyarországon. A felmérést online kérdőíves módszerrel végeztük, majd a kapott válaszokat statisztikai módszerekkel dolgoztuk fel. A gyerekek pénzügyi személyiségének összetevői összességében pozitív attitűdök. Vannak azonban kontroll nélküli költekezésre hajlamos, impulzív, vagy próba-szerencse alapon pénzügyi döntéseket hozó gyerekek is. A gyerekkori pénzügyi személyiség alakulását hat faktor határozza meg, melyek közül három előnyős, három pedig előnytelen. A negatív hatások erősebbek a pozitívaknál. A Takarékos és Céltudatos tervező faktorok magyarázottsága 10%, míg a jelentős negatív hatású Pénznyelő vonást a Kényeztető, a Követelő és az Önálló faktorok 68,2%-ban magyarázzák. Habár a mintánkban két csoportot különítettünk el, az útmodell mutatja, hogy a személyiségvonások komplex rendszert alkotnak. A negatív személyiségvonások jelentősen befolyásolják a gyerekkori pénzügyi döntéseket. Ezekre a gyerekekre a pénzügyi oktatás és nevelés programjainak kidolgozása során figyelmet kell fordítani.

[1] Prof. Dr. NÉMETH Erzsébet egyetemi tanár [Professor]
(https://orcid.org/0000-0003-4427-9827)
Budapesti Metropolitan Egyetem Kommunikációtudományi Intézet
[Budapest Metropolitan University Institute of Communication]
(enemeth@metropolitan.hu)

[2] Dr. KÁLMÁN Botond Géza PhD óraadó oktató [Lecturer]
(https://orcid.org/0000-0001-8031-8016)
Budapesti Metropolitan Egyetem, Gazdaságtudományi és Pénzügyi Intézet
[Budapest Metropolitan University of Applied Sciences, Institute of Business]
(eupemq@instructor.metropolitan.hu)*

Kulcsszavak: *pénzügyi személyiség, gyerekkor, pénzügyi attitűdök, pénzügyi döntések, költekezés*

JEL-kódok: *D14, D91, G41, H31*

Abstract: The aim of our study is to develop a financial personality typology that classifies the financial personality of children into two groups based on financial behaviours, attitudes, and decisions. We assessed the 12–14-year-olds in Hungary with their own questionnaire (N=15933). The components of children's financial personality are overall positive attitudes. However, there are also children that tend to spend out of control, impulsively, or make financial decisions based on trial and error. The development of financial personality in childhood is determined by six factors, three of which are advantageous and three disadvantageous. The negative effects are stronger than the positive ones. Only 10% of Thrifty, and Purposeful planner factors are explained, while 68.2% of the significantly negative Money pit trait is explained by the Pampering, Demanding, and Independent factors. Although we separated two groups in our sample, the path model shows that personality traits form a complex system. Negative personality traits significantly influence childhood financial decisions. Attention shall be paid to these children when developing financial education and training programs.

Keywords: *financial personality, childhood, financial attitudes, financial decisions, prodigality*

JEL Codes: *D14, D91, G41, H31*

Bevezetés

Célkitűzések

Az egyének pénzügyi magatartása, illetve szokásai térben és időben is rendkívül differenciáltak lehetnek, mivel ezek kialakulását, illetve változását számos tényező együttesen befolyásolja. A teljes ember részletes és átfogó elemzése nehezen kivitelezhető, az egyéniség bizonyos területei azonban vizsgálhatók, tipizálhatók.

Jelen tanulmány a magyar gyerekek pénzügyi személyiségére fókuszál. Célunk annak feltárása, hogy a pénzügyi személyiség szempontjából milyen dimenziók határozhatók meg. Vizsgáljuk a pénzügyi személyiséget

alakító előnyös, illetve hátrányos magatartásformákat, attitűdöket. Kutatásunk abból a megfontolásból indul ki, hogy a pénzügyi kultúrához az ismeretek és képességek mellett további tényezők is hozzájárulnak. Ilyenek például a pénzügyekkel kapcsolatos attitűdök és viselkedésminták, a pénzügyi tervezés, a szükségletkielégítés prolongálásának képessége, illetve az, hogy a személy képes úgymond „rendet tartani a pénzügyeiben". A pénzügyi kultúra magyarországi helyzetéről több felmérés is született (Kovács & Szóka, 2020; Németh et al., 2013, 2017; OECD, 2015.; Szóka, 2022).

A pénzügyi személyiséggel kapcsolatos kutatások két irányban zajlanak. Az egyik lehetséges út a személyiségjegyek hatását vizsgálni a pénzügyi magatartásra (Ozer & Mutlu, 2019). A másik megközelítés olyan speciális jegyeket keres, amelyekből a pénzügyi személyiség modellje megalkotható (Khan & Siddique, 2021, Luksander et al., 2017). Jelen tanulmányban utóbbi nézőpontból vizsgáltuk a témát.

Kutatási kérdések

1. Eltérnek-e a minta pénzügyi személyiségének mérőszámai az elméleti átlagtól, ha igen milyen irányban?
2. Felbontható-e a gyerekek mintája két, egymástól szignifikánsan eltérő csoportra az előnyös és hátrányos attitűdök alapján?
3. Van különbség a két csoport között?
4. Összevonható-e a használt kérdőív 20 kérdése kevesebb változóba anélkül, hogy lényeges információkat veszítenénk el?
5. Milyen faktorok hatnak a gyerekkori pénzügyi személyiség alakulására?
6. Hogyan hatnak ezek a faktorok és vannak-e a faktorok között is kölcsönhatások?

Célunk egy olyan személyiségtipológia alapjainak lerakása volt, amelynek megalkotása elősegítheti a pénzügyi oktatás és nevelés tartalmi és módszertani modernizációját. A szakirodalmi feldolgozás során az ezen a téren végzett kutatásokból azokat tekintjük át, amelyeket a jelen tanulmány szempontjából relevánsnak ítéltünk meg, illetve amelyekre alapozva építettük fel saját értékelésünket is.

Szakirodalmi áttekintés

A pénzügyi attitűdökkel, személyiségtípusokkal az 1970-es évektől kezdődően számos kutató foglalkozott, keresve, hogy milyen tényezők mentén alakulnak az emberek pénzügyi magatartás-mintázatai.

Az első tanulmány Goldberg és Lewis (1979) nevéhez fűződik. A szerzőpáros az egyének három típusát különböztette meg: gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok. A két első dimenziót maga a név jól leírja. A harmadikba tartozó alanyok számára a pénzbirtoklás fő célja más emberek figyelmének és csodálatának kivívása. Ezt a rendszert egészíti ki Forman (1987) a játékosokkal, akik számára a pénz megszerzése intenzív izgalmi és érzelmi állapothoz kapcsolódik.

Yamauchi és Templer (1982) a pénz iránti attitűdöt többdimenziós fogalomként definiálta. A hatalom-presztízs dimenziója hasonló a Goldberg–Lewis féle hatalmi játékoshoz. A második dimenzió a megtakarítás és az idő. Ebben a csoportban a jövőre való felkészülés és a pénzügyi helyzet folyamatos kontrollja játssza a főszerepet. A bizalmatlanság a szerzőpáros harmadik pénzügyi személyiség dimenziója. Akik bizalmatlanok a pénzügyeikben, általában saját magukban sem bíznak. A negyedik dimenzió a szorongóké, akiknél a pénz egyszerre vált ki szorongást, illetve funkcionál védelmet biztosító eszközként.

Furnham (1984) mérése a pénzzel kapcsolatos hitekre és magatartásmintákra irányult. Az általa használt *„Money Beliefs and Behaviors Scale”* hatvan állítását összesen hat faktorra csökkentette. Ezek a (1) kényszeresség, (2) hatalom, (3) megtakarítás, (4) biztonság, (5) elégedetlenség, (6) erőfeszítés. Az első két dimenzió hasonló, itt a pénz a fölény, a hatalom megtestesítője. A harmadik dimenzió a megtakarításé, amelyet biztonság és a pénzügyi konzervativizmus jellemez. Az elégedetlenkedők mindig többet és többet akarnak, az erőfeszítés dimenzióban megjelenik a munka motívuma is.

Tang (1992) a pénzzel kapcsolatos attitűdök alapján hat faktort azonosított. Eredetileg 30 állításból álló kérdőívét Tang később rövidebb változatban használja, először 12 állítással (Tang & Hall, 1995), végül 6 állítással (Tang & Kim, 1999).

Németh és munkatársai (2016) egy 36 kérdésből álló teszt segítségével kilenc, a pénzügyi személyiséget meghatározó dimenziót különített el: (1) beosztás, (2) egyszer hopp, máskor kopp, (3) rend, (4) árérzékenység, (5)

gyűjtögetés, (6) tervezés, (7) dorbézolás, (8) dolgosság, (9) nem tudják kézben tartani a pénzügyeiket. A beosztás dimenziója elsősorban az adósságok elkerülését, a megtakarítást, a pénz beosztását jelenti. Az „egyszer hopp, máskor kopp" tulajdonságokkal rendelkezők szeretnek szórakozni, vásárolni és gyakran jutalmazzák meg magukat, máskor viszont spórolnak. A rend dimenzióját a pénzügyek figyelemmel kísérése, a kiadások számon tartása dominálja. Az árérzékenység az árak naprakész ismeretét, összehasonlítását jelenti. A gyűjtögetés a javak felhalmozására utal. A tervezés a pénzköltés megtervezésére (bevásárlólista készítése) vonatkozik. A dorbézoló olyan kiadásokat is vállal – feltehetően kényelmi szempontok miatt –, melyek elkerülhetők lennének. Ilyen a készétel vásárlása vagy az, hogy az aprópénzt nem kérik vissza fizetésnél. A dolgos a pénz megszerzése érdekében hajlamos munkát vállalni. Végül, akik „nem tudják kézben tartani a pénzügyeiket", nem képesek megbecsülni a fogyasztani kívánt javak valós értékét.

A pénzügyi személyiség kutatásának tehát jelentős gyökerei vannak, ugyanakkor az egyes személyiségtípusok nem különböztethetők meg élesen egymástól (Zsótér et al., 2015). Míg a fentebb bemutatott kutatások elsősorban a pénzügyi személyiség meghatározására, tipizálására, az egyes típusok jellemzésére koncentráltak, a legújabb kutatások már azt is vizsgálják, hogy az egyes személyiségtípusok milyen hatással vannak az egyének pénzügyi viselkedésére és sikerességére.

Az OECD 2012-ben 14 országra kiterjedő kutatást végzett, melynek keretében szociodemográfiai jellemzők alapján vizsgálták a pénzügyi ismeretek, attitűdök terén megmutatkozó különbségeket. Az eredmények szerint a magasabb pénzügyi ismeretekkel rendelkező válaszadók pozitívabb pénzügyi viselkedést mutatnak minden vizsgált országban, hasonlóképpen a pozitív pénzügyi attitűd pozitív pénzügyi viselkedést eredményez (Atkinson & Messy, 2012).

Németh és Zsótér (2019) az OECD módszertana alapján vizsgálta a fiatal felnőttek pénzügyi kultúrájának különböző aspektusait. Kutatásuk során három klasztert azonosítottak ezek: az aggodalmaskodó költekezők, az elégedett kockáztatók és az óvatos megfontoltak.

Témánk szempontjából nagy jelentősége van (Luksander et al., 2017) kutatásainak. A már említett 36 kérdéses pénzügyi személyiségteszt eredményei alapján az egyének eladósodását befolyásoló személyiségjegyek és viselkedésminták azonosítását végezték el. Eredményeik szerint az eladósodottság elkerülése szempontjából a legfontosabb veszélyeztető tényező a szerencsére való hagyatkozás. A szerencsejátékok egyfajta külső

kontroll vezéreltségre utalnak, ami egyértelműen negatívan befolyásolja a pénzügyi tudatosságot és magatartást.

Számos kutatás bebizonyította (Atkinson & Messy, 2012; Kovács et al., 2013; Nagy & Tóth, 2012), hogy az attitűdök a pénzügyi döntések fontos elemeit alkotják, így az attitűdök alapján következtetések vonhatók le az egyének pénzügyi viselkedésére vonatkozóan. Például azok, akik rövidtávú céljaikat a hosszú távú lehetőségeik elé helyezik, nem valószínű, hogy érdeklődést tanúsítanak a hosszú távú megtakarítási formák iránt.

Hipotézisek

Áttekintve a témára vonatkozó szakirodalmat az alábbi hipotéziseket fogalmaztuk meg:

H1 A gyerekkori pénzügyi személyiséget előnyös, illetve előnytelen tulajdonságok komplex rendszereként írhatjuk le, melyek közül a gyerekek egy részénél a kedvező, másik csoportjánál az előnytelen vonások hatása erősebb.

H2 A gyerekek többségének pénzügyi személyisége megfelel az életkorában elvárhatónak (tervezés, felelős döntés, takarékosság képessége) és csak kisebb hányaduknál van szükség jelentősebb segítségre (költekező, szüleitől pénzt követelő, felelőtlen) magatartása miatt.

Az „életkorában elvárható” megfogalmazás jelen kutatásban alkalmazott értelmezését a módszertani részben ismertetjük.

Módszer

Kutatási anyag

Célunk egy duális pénzügyi személyiségtipológia kialakítása volt, amely az előnyös, illetve hátrányos következményekkel járó személyiségjegyek dominanciáján alapul. Kutatásunkban a Pénziránytű Alapítvány kérdőíves pénzügyi személyiségtesztjeinek válaszait használtuk fel. A még jelenleg, 2023 nyarán is zajló online kérdőíves kutatás három korosztályra terjed ki. Mindhárom korosztály számára külön kérdőív készült. A kérdőívek kitöltése önkéntes és anonim, a kérdések között nincs a válaszadó azonosítására alkalmas kérdés, így a kutatásetikai követelmények is teljesülnek. Ebben a tanulmányban csak a gyerekek (12–14 évesek) kérdőívének válaszait elemezzük. Ők 2018-tól tölthették ki a folyamatosan a kérdőívet. A folyamatosan bővülő adatbázisban 2022 februárjában a feldolgozás

megkezdésekor 15933 gyerek válaszai álltak rendelkezésre. A feldolgozott eredményekből kutatási jelentés készült (Németh et al., 2022). Az ebben nem szereplő elemzéseket végeztük el a gyerekek mintáján.

A gyerekek kérdőíve 20 kérdést tartalmazott. A kérdőív alkotói kódolási utasítást is adtak, hogy elősegítsék a válaszok értelmezését. Valamennyi kérdés ötfokozatú Likert-skála segítségével volt differenciált válaszadásra alkalmas. Ezeknél a skáláknál általában az 1 jelenti a legkevésbé („egyáltalán nem"), míg az 5 a leginkább pozitív („teljes mértékben") válaszlehetőséget. A kérdések közel fele (megfogalmazása miatt) fordított értelmezést igényel. Példa erre a típusra az „Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből." kérdés. Ennél az 5 pont (teljes mértékben egyetértek) a legkevésbé optimális eredmény. Az ilyen kérdéseket a módszertan ismertetésekor „F" (fordítottan értelmezendő) jelöléssel látták el a kérdőív készítői. A gyerekek 20 kérdése közül 8 kapott F jelölést. A kérdőív kérdéseit e jellemző szerint csoportosítva tartalmazza *a 3. táblázat*.

3. táblázat: A gyerekek pénzügyi kérdőívének kérdése

Szokásosan értékelendő kérdések	Fordítottan értékelendő („F") kérdések
GY1. Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.	GY4. Ha valami megtetszik, megveszem.
GY2. Tudom, minek mennyi az ára.	GY5. Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet.
GY3. Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni.	GY6. Szeretem a menő cuccokat.
GY8. Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni.	GY7. Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt.
GY9. Rendet tartok a dolgaim között.	GY10. Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből.
GY12. Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.	GY11. Szeretek a barátaimmal szórakozni.
GY13. Megtervezem, miképpen tudom a céljaimat elérni.	GY14. A pénz nálam, ahogy jön, el is megy.
GY15. Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.	GY19. A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér.
GY16. Én döntöm el, mire költöm a pénzemet.	GY20. Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.
GY17. Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.	
GY18. Jól be tudom osztani a pénzem.	

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázathoz szükségesnek tartjuk egy megjegyzés hozzáfűzését. A gyerekek kérdőívében a húsz kérdésből nyolc volt fordított kódolású. Ezek mellé a most ismertetett vizsgálatban fordított kódolással kezeltük még a GY20. kérdést is, hiszen ennek magas pontszáma szintén alacsony tudatosságot jelez.

Kutatási módszerek és eszközök

Olyan modellt kívántunk létrehozni, amely elősegíti a pénzügyi személyiség leírását és pozitív irányba történő alakítását. Az adatokat statisztikai módszerekkel dolgoztuk fel. Leíró statisztikát, a csoportképzéshez főkomponens analízist, K-közép klaszterelemzést használtunk. Eredményeink alapján útmodellt (Structural Equation Model – SEM) készítettünk, hogy felmérjük az egyes faktorok hatását a gyerekek pénzügyi személyiségére.

Az egyes módszerek lépéseit az eredmények ismertetése fejezetben szükség esetén részletesebben is kifejtjük. Az eredmények elemzéséhez a SmartPLS statisztikai programcsomag 3.3.9 verzióját használtuk.

A minta leírása

A 15933 gyerekkorú kitöltő közül 15339 adott le értékelhető kérdőívet. A válaszok alapján felmért szokások és azok interakcióinak hatását elemeztük a gyerekkori pénzügyi személyiség alakulására. Mivel a kérdőív kitöltése életkorhoz kötött és további demográfiai változókat nem tartalmaz, a minta leíró statisztikáját a kitöltés eredményeként kapott összpontszám alapján mutatjuk be. A kérdésekre adott válaszokat minden válaszadónál kérdéstípusonként átlagolással aggregáltuk, létrehozva az egyes gyerekek előnyös és előnytelen személyiségjegyeinek mutatószámát. Az aggregálást azért átlagolással végeztük, hogy a kérdések eltérő számának hatását kizárjuk. Az előnyös és hátrányos mutatószámok különbségét neveztük Személyiségindexnek, mely az indexképzés módszeréből adódóan +5 és -5 közötti értéktartományban lehet, az elméleti átlag ennek megfelelően a 0 érték („semleges” vagy „kiegyensúlyozott” személyiség, akinél sem a pozitív sem a negatív személyiségvonások nem erősebbek jelentősen). Ezt az elméleti átlagot tekintettük statisztikai alapon a „kora alapján elvárható személyiségjegyek” mérőszámaként A Személyiségindex megoszlását a gyerekek mintájában a *4. táblázat* mutatja.

4. táblázat: A teljes minta leíró statisztikája

Személyiségindex (N=15933)					
Hiányzik	0	***Variancia***	0,684	***Ferdeség***	0,0391
Átlag	0,453	***Terjedelem***	7,82	***Standard hiba ferdeség***	0,0194
Medián	0,434	***Minimum***	-3,91	***Csúcsosság***	1,92
Szórás	0,827	***Maximum***	3,91	***Standard hiba csúcsosság***	0,0388

Forrás: Saját szerkesztés

Az eloszlás szimmetrikus (skewness = 0,04), a kurtosis (1,92) értéke alapján a görbe közelíti a normáleloszlást, de annál kevésbé csúcsosodik. Az ábra és a táblázat egyaránt mutatja, hogy a kérdések alapján megállapított előnyös és hátrányos vonások nem oltják ki egymást és a gyerekek többségénél (a számítások alapján 80%-ánál) inkább az előnyös vonások dominálnak.

Eredmények

Személyiségindex a teljes mintában

Mielőtt mintánkat csoportokra bontottuk volna, megvizsgáltuk, hogy a Személyiségindex leíró statisztikánál (*4. táblázat*) ismertetett mintaátlaga (0.453) és az elméleti átlag (0) közötti eltérés szignifikánsnak tekinthető-e (1. kutatási kérdés). A magas elemszámra tekintettel a minta normalitását a központi határeloszlás tétele alapján feltételezhetjük. Mivel a homoszkedaszticitás csak a kétmintás t-próba esetén feltétel, így a kérdésünket egymintás t-próbával megválaszolhatjuk (*5. táblázat)*.

5. táblázat: A Személyiségindex átlagának eltérése az elméleti átlagtól a teljes mintában

Egymintás t-próba		Statisztika	df	p	Átlagos eltérés
Személyiségindex	Student's t	69,1	15932	< 0,001	0,453

Forrás: Saját szerkesztés

Eredményünk azt mutatja, hogy a minta Személyiségindexének átlaga szignifikánsan eltér az elméleti átlag értékétől. Tehát a gyerekekre

összességében jellemző, hogy a pozitív kimenetelű attitűdök erőteljesebben érvényesülnek a pénzügyi személyiségben.

Személyiségcsoportok

Első kérdésünk a mintán belüli csoportképzéshez kapcsolódott. A Személyiségindex előjele alapján végeztük el a minták csoportokra bontását is. Két csoportunk mérete eltérő lett: az előnyös személyiségvonások dominanciája a gyerekek 80%-ára bizonyult jellemzőnek, az előnytelen vonások csak a gyerekek 20%-ánál vannak túlsúlyban. Ez a magyarázata a teljes minta átlagának az elméleti átlagtól való fentebb megfigyelt szignifikáns pozitív eltérésére.

Következő lépésben azt vizsgáltuk, hogy a kedvező és kedvezőtlen személyiségjegyekre irányuló kérdésekben milyen közös elemeket találhatunk. Erre a célra főkomponens-alízist végeztünk a 9 db „F”-kérdést felhasználva, Varimax-módszerrel. Az eredményeket mutatja a *6. táblázat* (Cronbach alfa: 0.751). A kapott faktorok (illetve a később létrejött klaszterek) jellemzésére használt megnevezéseket nagy kezdőbetűkkel jeleztük.

6. táblázat: A fordítottan értelmezendő („F”) kérdések főkomponens-analízise

	Komponens			Egyediség
	1	2	3	
GY14F	0,772			0,363
GY7F	0,727			0,420
GY10F	0,709			0,494
GY5F	0,705			0,486
GY4F	0,510	0,302		0,576
GY11F		0,849		0,277
GY6F		0,743		0,366
GY19F			0,790	0,343
GY20F			0,742	0,425

Megjegyzés: „varimax”-rotációt használtunk.
KMO: 0,824; az MSA minden változóra 0,7 fölötti értékű
Bartlett: p<0,001

Forrás: Saját szerkesztés

Az első faktorba került öt jellemző mindegyike azt jelzi, hogy a válaszadó kezéből elfogy a pénz, minden kontroll nélkül. Ezért neveztük el ezt a faktort Pénznyelőnek. A második faktorba tartozók számára a pénzköltés célja, hogy magukat jól érezzék, őket Kényeztetőknek neveztük. A harmadik faktorra az jellemző, hogy mindent szüleitől vár el, miközben a tudatos tervezésre képtelen és a szerencsére bízza pénzügyei alakulását. Ők az Követelő gyerekek.

Ugyanezzel a módszerrel elemeztük (*7. táblázat*) a normál értelmezésű kérdéseket is (Cronbach alfa: 0,751).

7. táblázat: A szokásos módon értelmezendő (normál kódolású) kérdések főkomponens-analízise

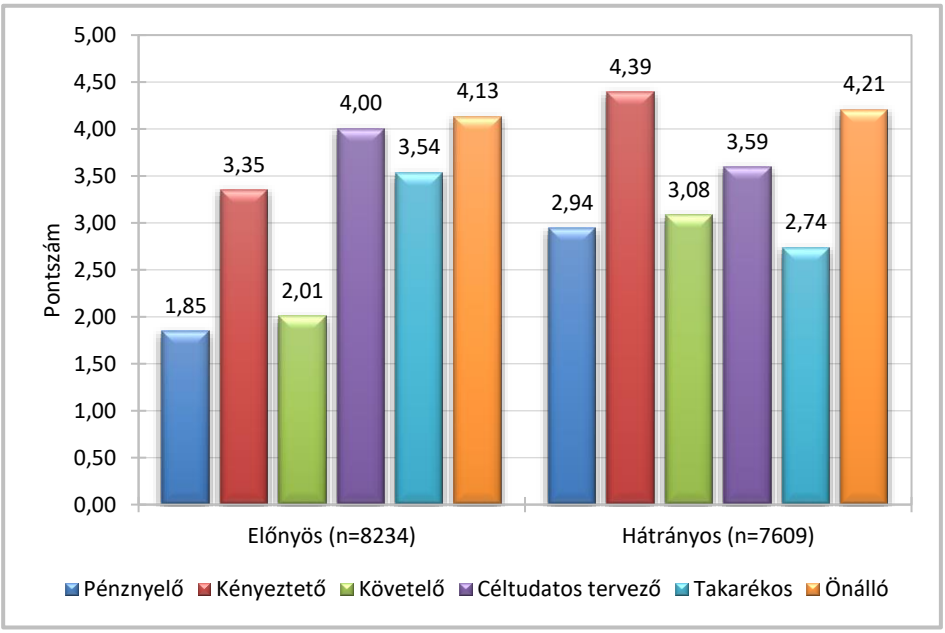
	Komponens			Egyediség
	1	2	3	
GY3	0,694			0,497
GY13	0,655			0,509
GY18	0,624			0,538
GY9	0,616			0,530
GY2	0,597			0,539
GY15	0,535	0,390		0,558
GY1	0,519			0,627
GY12	0,509	0,325		0,604
GY17		0,749		0,419
GY8		0,629		0,565
GY16			0,902	0,171

Megjegyzés: „varimax”-rotációt használtunk.
KMO: 0,872; az MSA minden változóra 0,8 fölötti értékű
Bartlett: p<0,001

Forrás: Saját szerkesztés

Az első faktorban a Céltudatos tervezők vannak. Ők tisztában vannak saját pénzügyi helyzetükkel, vannak céljaik és hajlandóak is tenni ezek megvalósításáért. A második faktor a Takarékosoké. Ők minden lehetőséget megragadnak arra, hogy a szükséges kiadásoknál többet ne költsenek. A harmadik faktorba egy kérdés került, ez jellemzi a faktorba tartozókat, ők az Önállók.

Ezután minden válaszadóra kiszámítottuk a 3–3 faktorátlagot, majd a hat faktorátlag alapján K-közép eljárással klasztereket hoztunk létre. Azért ez az eljárást választottuk, mert ennek algoritmusa bemenetként előre megadott klaszterszámot kér, mi pedig éppen két klasztert szeretnénk a duális megközelítéshez. Ezeket Előnyös és Hátrányos névvel neveztük el annak alapján, hogy összességében melyik típusú személyiségjegyek jellemzik a klasztert. A klaszterközéppontok grafikus ábrázolását *1. ábra* szemlélteti. A három fehér hátterű bal oldali oszlop a pénzügyi személyiséget hátrányos, a fekete hátterű három jobb oldali a személyiséget előnyös irányban befolyásoló személyiségjegyek klaszterközéppontjait mutatja.



1. ábra: A gyerekek klasztereinek klaszterközéppontjai

Forrás: Saját szerkesztés

Az *1. ábra* alapján mindkét klaszter válaszadóinál kiemelt szerepe van az önállóságnak. Az Előnyös klaszter esetében ez céltudatos tervezéssel párosul, a pénznyelő és követelőző magatartásformák viszont csak az elméleti átlag alatti szinten fordulnak elő. A Hátrányos klaszter önállósága mellett viszont ugyanezen magatartások az elméleti átlag feletti értéket

mutatnak. Fontos eltérés még, hogy az Előnyös klaszterbe tartozó gyerekek takarékosabbak. Az önállóság mellett a másik közös jellemzője a két klaszternek a cél: mindkettőben jelentős a kényeztető magatartásforma, sőt a Hátrányos klaszterben a szintje még az önállóságénál is magasabb. A két klasztert összevetve tehát minden gyerek önállóan dönt pénzügyeiben – vagy legalábbis ezt gondolja magáról. Pénzét jellemzően az élvezetekre költi (barátokra, divatos dolgokra). Ez gyerekkorban még nem olyan probléma, mint felnőttként, főleg, ha tudatos tervezéssel, szorgalommal és takarékossággal teremti meg a forrásokat. A szülők pénzét felelőtlenül elszóró, követelőző magatartás azonban már gyerekként sem megfelelő. Pozitív jellege a Hátrányos klaszternek, hogy a takarékosságot az ide tartozók is fontosnak gondolják. Kérdés, hogy tudatos tervezés hiányában valóban hosszú távon képesek-e erre ezek a gyerekek.

Az egyes személyiségfaktorok hatása a gyerekkori pénzügyi személyiségre

A következő lépés egy útmodell felépítése volt. Ezzel a személyiségfaktorok szerepét és hatását vizsgáltuk a Személyiségindex alakulására. Először a faktorok közötti korrelációkat határoztuk meg (*8. táblázat*).

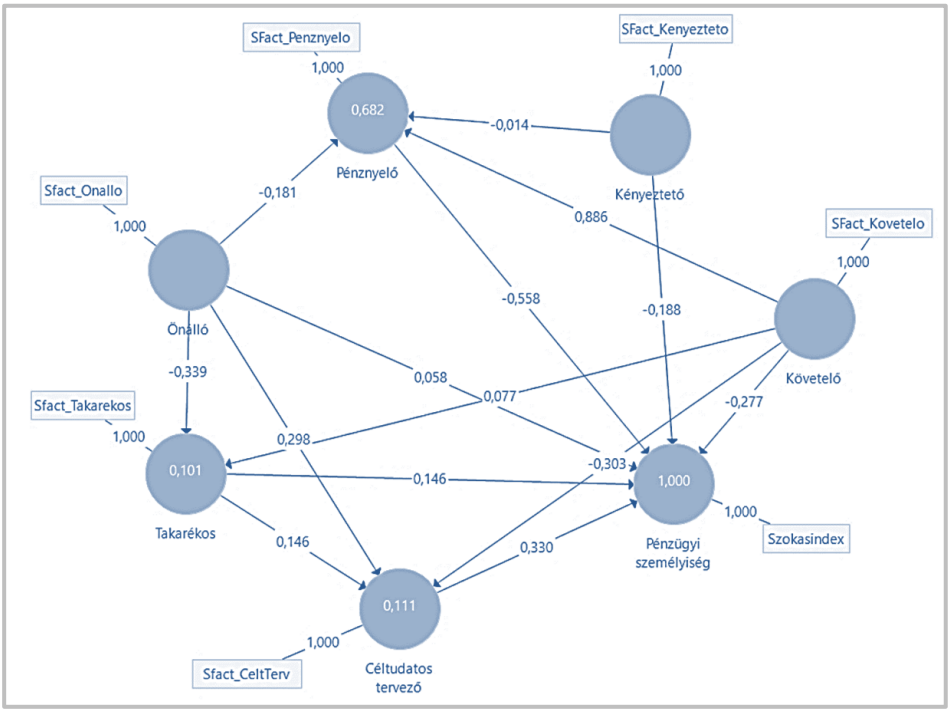
8. táblázat: A Személyiségindexre ható faktorok korrelációi

	Személyiség-index	Pénznyelő	Kényeztető	Követelő	Céltudatos tervező	Takarékos	Önálló
Személyiségindex	1,000						
Pénznyelő	-0,856	1,000					
Kényeztető	-0,642	0,456	1,000				
Követelő	-0,891	0,808	0,595	1,000			
Céltudatos tervező	0,481	-0,091	-0,140	-0,197	1,000		
Takarékos	0,044	0,231	-0,042	-0,052	0,069	1,000	
Önálló	-0,189	0,150	0,309	0,379	0,138	-0,310	1,000

Forrás: Saját szerkesztés

Ennek legérdekesebb eredménye, hogy az Önállóság korrelációja a Személyiségfaktorral negatív (-0,189). Ez megerősíti azt a klaszterekénél ka-

pott eredményt, hogy az önállóság a jellemzően Hátrányos személyiségtípusokba tartozó gyerekeknél más, mint az Előnyös csoportnál. Az Előnyösek esetében ugyanis az önállóság tudatos tervezéssel és takarékossággal párosul. A Hátrányos személyiségű gyerekek önállósága pedig azt jelenti, hogy nem hallgatják meg a jó tanácsot arról, hogy mire költsék a pénzüket.



2. ábra: A gyerekkori pénzügyi személyiség SEM-modellje

Forrás: Saját szerkesztés

A korrelációk alapján készült modell szerepel a *2. ábra*. A változók belső konzisztenciájának és az elkészített modell illeszkedésvizsgálatának statisztikai eredményei jók (Cronbach alfa 0,97; SRMR 0,055).

Az egyes személyiségfaktorok direkt, indirekt és teljes hatásait a *9. táblázat* tartalmazza.

9. táblázat: A gyerekkori pénzügyi személyiség modelljének (SEM) teljes (direkt + indirekt) hatása

	Céltudatos tervező	Pénznyelő	Takarékos	Pénzügyi személyiség
Céltudatos tervező				0,330 (0,330 + 0,000)
Kényeztető		-0,014 (-0,014 + 0,000)		-0,180 (-0,188 + 0,008)
Követelő	-0,291 (-0,303 + 0,011)	0,886 (0,886 + 0,000)	0,077 (0,077 + 0,000)	-0,857 (-0,277 – 0,580)
Pénznyelő				-0,558 (-0,558 + 0,000)
Takarékos	0,146 (0,146 + 0,000)			0,194 (0,146 + 0,048)
Önálló	0,248 (0,298 – 0,050)	-0,181 (-0,181 + 0,000)	-0,339 (-0,339 + 0,000)	0,192 (0,058 + 0,134)

Forrás: Saját szerkesztés

Magyarázott változónk a pénzügyi személyiség, melyet a modell többi változója 100%-ban megmagyaráz. Három tisztán magyarázó (független) változót találtunk: az Önálló, a Követelő és a Kényeztető személyiségvonást. Direkt hatással az előbbi pozitív (0,058), utóbbi negatív (-0,277) irányba befolyásolja a személyiséget. A Követelő vonás hatása abszolút értékben erősebb, csaknem ötszöröse az Önálló(ság)nak. Ez az eredmény hasonlít az országbrand-építéssel (is) foglalkozó Bloom Consulting megfigyeléséhez (*What Is the Brand-Nought (B0)? – Bloom Consulting*, n.d.), mely szerint 1 rossz vélemény semlegesítéséhez közel 2 jó szükséges és csak a harmadik billenti a mérleget végleg pozitív irányba. Mindkét faktor direkt hatását közel kétszeres erősségű indirekt hatás is erősíti. A Kényeztető és a Takarékos faktorok hatását ugyancsak indirekt hatás is módosítja, de ezek legalább két nagyságrenddel gyengébbek a direkt hatásnál.

A személyiség alakulására a legerősebb közvetlen hatása a Pénznyelő (-0,558) és a Céltudatos tervező (0,330) faktornak van és ismét a negatív hatás bizonyult erősebbnek. A teljes hatásoknál még kedvezőtlenebb az eredmény: a Követelő (-0,857) és a Pénznyelő (-0,558) is megelőzi hatáserősség terén a legerősebb kedvező személyiségvonást, a Céltudatos tervezőt (0,330).

Az egyes faktorok nemcsak a személyiség alakulására, hanem egymásra is hatnak. Az Önálló és a Kényeztető vonások csökkentik (-0,181 illetve -0,014) a személyiséget leginkább hátrányosan befolyásoló Pénznyelő faktor hatását, de ezeknél a hatásoknál közel nyolcszor erősebben erősíti ugyanezt a Követelő (0,886) tulajdonság megléte. Az Önálló(ság) gyengíti (-0,339) a Takarékos vonást is. ezek a hatások tisztán direkt jellegűek. Ugyancsak erősíti az Önálló, a Céltudatos tervező-t, de ez már kevert hatás: a direkt (0,298) hatást azonban az indirekt (-0,05) hatás némileg gyengíti. A Követelő faktor a már említett Pénznyelőn kívül jóval gyengébben (0,077) tisztán direkt hatással a Takarékos faktort is fokozza, míg ez utóbbi tisztán direkt hatással (0,146) erősíti a Céltudatos tervező vonást. Gyengíti viszont (-0.303) a Követelő a Céltudatos tervező faktort, amit az indirekt hatás (0,011) némileg csökkent. A modell ábráján az SFact jelölésű úgynevezett látens tagok jelzik azt az eddig konkrétan meg nem fogalmazott gondolatot, hogy az általunk vizsgált személyiségvonásokon kívül még egyéb, most nem kutatott tényezők is építőkövei a pénzügyi személyiségnek.

Összegzés

A tanulmány elején feltett kérdésekre a következő válaszokat adjuk.

1. kérdés: A vizsgált magyar gyerekek pénzügyi személyiségére összességében jellemző a pozitív kimenetelt eredményező attitűdök szignifikáns túlsúlya a negatívakhoz képest.

2. és 3. kérdés: A gyerekkori pénzügyi személyiség két, egymástól szignifikánsan eltérő csoportját különböztettük meg a magyar 12–14 éves korosztályban. Az egyik csoportra a személyiség alakulására kedvezően ható vonások túlsúlya jellemző (Előnyösek). Ebbe a csoportba tartozik a 12–14 éves magyar gyerekek 80%-a. A másik, 20%-os csoportot viszont inkább a személyiségre hátrányosan ható vonások előtérbe kerülése jellemzi (Hátrányosak). Rájuk a pénzügyi oktatás-nevelés során különös figyelmet kell fordítani.

4. és 5. kérdés: A gyerekkori pénzügyi személyiség alakulását hat faktor (személyiségvonás, magatartás) határozza meg, melyek közül három előnyős, három pedig előnytelen hatású a személyiség fejlődésére. A negatív hatások erősebbek a pozitívaknál. Ennek egyik lehetséges

oka, hogy az Önálló faktor jelenléte alapvetően pozitív, de az „önállóságnak" két típusa van. Az egyik a tudatos pénzügyi magatartással társuló pozitív vonás. A másikat azonban talán inkább önfejűségnek kéne nevezni; ez a „ne szólj bele, hogy mire költhetem el az én pénzemet" típusú önállóság. A pénzügyi oktatás-nevelés feladata az előnytelen vonások hatásainak ellensúlyozása, megszüntetése.

6. kérdés: Az alakuló személyiséget a vizsgált hat faktor teljes egészében magyarázza. A képet árnyalja, hogy az egyes faktorok között is kölcsönhatásokat találtunk. A Takarékos és Céltudatos tervező faktorok magyarázottsága 10% körüli, ami azt jelzi, hogy ezek további vizsgálata újabb személyiségformáló hatások megismerését eredményezheti. A jelentős negatív hatású Pénznyelő vonást a Kényeztető, a Követelő és az Önálló faktorok 68,2%-ban magyarázzák, tehát ennek további kutatása is szükséges egy differenciáltabb kép kialakításához.

Mindkét hipotézisünket sikerült igazolnunk. Megfigyeltük, hogy a gyerekek pénzügyi személyiségindexének átlaga magasabb az elméleti átlagnál. Ez pozitív eredménye ennek a kutatásnak. Azonban a gyerekek a vizsgált személyiségjegyek alapján két csoportot alkotnak. Ezek közül a vizsgált gyerekek 20%-át tartalmazó csoport eredményei azt mutatják, hogy az ide sorolt gyerekek hajlamosabbak nem megfelelő pénzügyi döntések meghozatalára, ezért kiemelt figyelmet kell fordítani rájuk. Annak ellenére, hogy mintánkban mindössze két csoportot különítettünk el, az útmodell jól mutatja, hogy valójában a személyiségvonások komplex rendszerét elemeztük.

Eredményeink alapján a pénzügyi oktatás és nevelés feladata kettős: a személyiség fejlődésére pozitívan ható ismeretek és készségek kialakítása mellett mindenképpen olyan tanulási tartalmak és módszerek kialakítása is szükséges, amelyek a negatív hatásokat legalább közömbösítik, jobb esetben meg is szüntetik.

Irodalomjegyzék

Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2012). *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study.* OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 15. OECD. DOI: https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en

Forman, J. (1987). *Mind Over Money*. 1st edition. Doubleday Canada. Retrieved: July 6, 2022, from https://www.amazon.com/Mind-Over-Money-James-Forman/dp/0385251041

Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences, 5*(5):501–509. DOI: https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4

Goldberg, H., & Lewis, R. T. (1979). *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money.* Springwood Bks. Retrieved: June 6, 2022, from https://books.google.hu/books/about/Money_Madness.html?id=tZ39qXp-SPvkC&redir_esc=y

Khan, I., & Siddique, D. D. A. (2021). Impact of Knowledge and Financial Personality Traits on Financial Behaviour – A Study of Middle-Class Families in Pakistan. *Propel Journal of Applied Management, 1*(2), 37–57. Retrieved: June 6, 2022, from https://www.pjam.propelmas.com/index.php/pjam/article/view/9

Kovács I. É., Mihály N., Mészáros A. és Madarász I. (2013). A pénzzel kapcsolatos attitűd és különböző demográfiai változók kapcsolatának vizsgálata magyar egyetemi hallgatók mintáján. *Közgazdász Fórum, 16*(1), 37–58. Letöltve: 2022.06.01., forrás: http://epa.oszk.hu/00300/00315/00102/pdf/EPA00315_kozgazd_forum_2013_01_037-058.pdf

Kovács T. és Szóka K. (2020). A pénzügyi kultúra és pénzügyi tudatosság helyzete. In XIV. Soproni Pénzügyi Napok: „Gazdaságvédelem és pénzügyi kiutak" pénzügyi, adózási és számviteli szakmai és tudományos konferencia (pp. 104–112). A Soproni Felsőoktatásért Alapítvány. http://publicatio.uni-sopron.hu/1969/

Luksander, A., Németh, E., & Zsótér, B. (2017). Financial Personality Types and Attitudes that Affect Financial Indebtedness. *International Journal of Social Science and Economic Research, 2*(9), 4687–4704. Retrieved: June 2, 2022, from http://real.mtak.hu/65208/1/ijsser_02__297.pdf

Nagy P. és Tóth Z. (2012). 'Értelem és érzelem' A lakossági ügyfelek gazdasági magatartása és a bankokkal kapcsolatos attitűdjei ('Sense and sensibility' Retail customer behaviours and attitudes towards banks). *Hitelintézeti Szemle, 11*(spec):13–24. Letöltve: 2022.07.20., forrás: http://www.bankszovetseg.hu/?informacio=hitelintezeti-szemle

Németh, E., Béres, D., Huzdik, K., & Zsótér, B. (2016). Financial personality types in Hungary – research methods and results. *Financial and Economic Review, 15*(2):153–172. Retrieved: May 31, 2022, from: https://penziranytu.hu/sites/default/files/csatolmany/erzsebet-nemeth-daniel-beres-katalin-huzdik-boglarka-zsoter-en-1.pdf

Németh E., Béres D., Huzdik K., Kovács P. és Sápik Á. (2013). Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról. [Survey on the financial culture in higher education, in Hungarian.] ISBN: 978-615-5222-06-1: 73). Állami Számvevőszék.

Németh E., Zsótér B. és Luksander A. (2017). A 18-35 évesek pénzügyi kultúrája – a pénzügyi sérülékenység háttértényezői. [Financial culture of 18–35-year-olds – Background factors of financial vulnerability, in Hungarian]. *Esély, 2017(3)*:32.

Németh, E., & Zsótér, B. (2019). Anxious Spenders: Background Factors of Financial Vulnerability. Economics and Sociology, 12(2), 147–169. Retrieved: May 19, 2022, from https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=786644

OECD. (2015). A magyar lakosság pénzügyi kultúrája. Letöltve: 2021.02.24., forrás: https://penziranytu.hu/magyar-lakossag-penzugyi-kulturaja

Ozer, G., & Mutlu, U. (2019). The effects of personality traits on financial behaviour. *Journal of Business, Economics and Finance, 8*(3):155–164. DOI: https://doi.org/10.17261/Pressacademia.2019.1122

Szóka K. (2022). A pénzügyi kultúra és tudatosság meghatározása és magyarországi helyzete. *Economica, 12*(3–4). DOI: https://doi.org/10.47282/economica/2021/12/3-4/10417

Tang, S., & Hall, V. C. (1995). Even with problems, meta-analysis contributes. *Applied Cognitive Psychology, 9*(5):423–424. DOI: https://doi.org/10.1002/acp.2350090505

Tang, T. L.-P. (1992). The meaning of money revisited. Journal of Organizational Behavior, 13(2):197–202. DOI: https://doi.org/10.1002/job.4030130209

Tang, T. L.-P., & Kim, J. K. (1999). The Meaning of Money among Mental Health Workers: The Endorsement of Money Ethic as Related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. Public Personnel Management, 28(1):15–26. DOI: https://doi.org/10.1177/009102609902800102

Bloom Consulting. (n.d.). What is the Brand-Nought (B0)? Retrieved: June 10, 2022, from https://www.bloom-consulting.com/journal/what-is-the-brand-nought-b0/

Yamauchi, K. T., & Templer, D. J. (1982). The Development of a Money Attitude Scale. Journal of Personality Assessment, 46(5):522–528. DOI: https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14

Zsótér B., Béres D. és Németh E. (2015). Magyar fiatalok jellemzése pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén. *Vezetéstudomány, 46*(6):70–80. Letöltve: 2022.06.15., forrás: https://core.ac.uk/download/pdf/33182784.pdf

KÖNYVISMERTETÉS/BOOK REVIEW

Gazdaság & Társadalom / Journal of Economy & Society
16 (34) (2023) 1, 95–98. • DOI: https://doi.org/10.21637/GT.2023.1.06

Amit tudni lehet az egészségműveltségről

Porzsolt Péter[1]

[Okan, O., Bauer, U., Levin-Zamir, D., Pinheiro, P., & Sørensen, K. (Eds.) (2019). International Handbook Of Health Literacy. Research, practice and policy across the lifespan. E-book. Policy Press, University of Bristol. ISBN 978-1-4473-4453-7. (Nemzetközi Health Literacy Kézikönyv. Kutatás, gyakorlat és politika az élettartamon át. Angol nyelven.)]

A szerkesztők célja a Health Literacy kézikönyv összeállításával egy olyan hiánypótló szakkönyv megjelentetése volt, amely a kutatók, gyakorlati szakemberek, szakpolitikusok számára nyújt segítséget.

A Health Literacyt magyarul leggyakrabban Egészségműveltségnek fordítják, ez a leginkább elfogadott definíciója. Leegyszerűsítve az Egészségműveltség az egyén képessége az egészségét érintő információk elérésére, a megértésére, feldolgozására és alkalmazására. A téma már az 1970-es évek óta foglalkoztatja a népegészségügyi szakembereket, a vonatkozó szakcikkek száma exponenciálisan nő. A Pubmed információja szerint 2000-ben 123 cikk foglalkozott ezzel a területtel, míg 2022-ben 4050.

A téma fontosságát az is mutatja, hogy a kézikönyv 100 szerzőt sorakoztat fel. Szerkezete jól áttekinthető, 4 fő tematikus részben 45 fejezet található.

A bevezetőben a szerkesztők leírják azt, hogy a kézikönyv készítésével egy praktikus segédanyagot kívántak készíteni a szakértők, kutatók és szakpolitikusok számára. Igyekeztek olyan tematika szerint összeállítani a tartalmat, amely illeszkedik az elméleti és a gyakorlati használhatóság kritériumaihoz. Fontos szempont volt számukra, hogy az Egészségműveltséget az egyén élettartamán keresztül tekintsék át. A gyermekkortól, a

---

[1] PORZSOLT Péter PhD hallgató [PhD Student]
(https://orcid.org/0009-0001-2613-7852)
Soproni Egyetem Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar Széchenyi István Doktori Iskola
[University of Sopron Alexandre Lamfalussy Faculty of Economics István Széchenyi Doctoral School]
(porzsolt.peter@phd.uni-sopron.hu)

serdülőkoron át a felnőtt- és az időskor Health Literacyhez kötődő kérdéseket vizsgálják.

Az első részben a Health Literacy kutatással foglalkozó cikkeket találhatunk, három alfejezetre bontva. Az első alfejezet a koncepciókkal és a definíciókkal foglalkozik, 4 cikket foglal magába, történeti áttekintést ad a témáról. A második alfejezetben az Egészségműveltség mérésének eszközeit és a gyakorlati megvalósítását bemutató tanulmányokat találunk.

Itt is 4 cikk található, a felnőtt kérdőív mellett a gyermekek és serdülők HL-szintjének mérésére alkalmazott eszközök bemutatásával. Többek között itt szerepel az egyik mérföldkő vizsgálatnak tartott 2012-es európai HLS-EU survey ismertetése is.

Az első rész harmadik alfejezetében 5 tanulmány foglalkozik az eltérő Egészségműveltségi szintekből eredő egészségügyi mutatókkal és az egyenlőtlenségek vizsgálatával. Ebben az alfejezetben gyakorlati elemzéseket találhatunk globális perspektívából, valamint németországi és az Észak-Európai országok példáin keresztül.

A második részben a Health Literacy fejlesztésére szolgáló programokról és intervenciós-lehetőségekről olvashatunk. Az első részhez hasonlóan itt is három alfejezet található, az első áttekintést ad a HL fejlesztésének lehetőségeiről a klinikumban és a közösségi populációban.

A második alfejezet a gyermek és serdülőkorúak számára indított programokból mutat be 6 tanulmányt. Többek között vizsgálták a médiafogyasztási szokások jelentőségét, és a fiatalok digitális Health Literacy fejlesztésének lehetőségeit. Az iskolai oktatásban fontos szerepe van az Egészségműveltség tanításának, hiszen a gyermekkorban kifejlődött egészségtudatosság az egész élethosszunkon át befolyásoló tényező lehet! A mentális egészségi problémák minden ötödik fiatalt érintenek, gyakran nem ismerik fel az érintettek, ami negatív társadalmi jelenség. Egy cikk a menekültek Mentális Egészségműveltségének fejlesztési lehetőségeit vizsgálja. Tanulmányokat elemezhetünk ezenkívül a digitális HL fogyasztási szokásokhoz kapcsolódó programokról és kihívásokról, valamint az iskolai beavatkozások lehetőségeiről is.

A harmadik alfejezet az életkor további szakaszaiban, a felnőttek és idősek számára indított programokról ad áttekintést. Hat tanulmányból kapunk képet egyebek között a gyógyszertári gondozás lehetőségeiről, a foglalkozás-egészségügyi intervenció témaköréről és olyan családok helyzetéről, ahol parentális mentális betegségek előfordulása tapasztalható.

A harmadik részben nyolc tanulmány ismerteti a szakpolitikai beavatkozások példáit világszerte. Kezdve az EU tagállamokban kidolgozott szakpolitikákkal mind nemzeti és regionális szinteken. Az elemzésükből kiderül, hogy számos országban szükségesek a további Health Literacy fejlesztések. Egy skóciai esettanulmány a „Making it easy" program számos ország döntéshozói számára adhat inspirációt a szakpolitikai beavatkozás lehetőségeiről. Kanadában már az 1970-es évek óta foglalkoznak a szakpolitikusok az Egészségműveltség fejlesztésére irányuló politikai beavatkozásokkal, ezekről olvashatunk bővebben. Osztrák, Egyesült Államokbeli, Új-Zélandi és Finn programokról szóló tanulmányok mutatják be, hogy milyen azonos és milyen különböző problémákkal szembesülnek az egészségfejlesztési szakpolitikusok.

A negyedik rész címe a „Jövő párbeszéde és az új perspektívák". Tizenegy szakcikket tartalmaz ez a rész. Többek között olyan koncepciókról, mint a Health Literacy Organisation (HLO), az Egészségtudatos Szervezet, amely szervezeti szinten vizsgálja az egészségtudatosságot és annak attribútumait. Ebben a részben olvashatunk még a gyermekek és serdülők médiafogyasztási szokásaihoz kapcsolódó HL fejlesztési lehetőségekről. Milyen lehetőségei vannak a felnőtteknek és időseknek felzárkózni ehhez az elsősorban digitális világhoz? Kiderül számunkra, hogy rendszerszintű beavatkozásra van szükség ahhoz, hogy az Egészségműveltség szociokulturális vonatkozásai érthetőek és fejleszthetőek legyenek. Ez a rész perspektívát mutat a jövőbeli lehetséges fejlesztési irányokhoz.

A kézikönyv 45 fejezetének mindegyike részletes szakirodalom-jegyzéket tartalmaz. A hivatkozások többszázas nagyságrendje a könyvben lehetővé teszi a szakemberek számára, hogy a témában hosszú időre elmerüljenek és akár szekunder kutatásokat végezhessenek.

A kézikönyv felépítése a tartalomjegyzék alapján könnyen követhető és érthető. Mind a négy fő rész elején egy-egy bevezető található, amely röviden ismerteti az adott rész tematikáját és áttekintést ad a cikkek főbb szempontjairól. A tanulmányok nyelvezete szaknyelv, a terület iránt érdeklődő szakemberek, kutatók számára könnyen értelmezhető, hiszen a kézikönyv az ő számukra készült.

Az International Handbook of Health Literacy 2019-es kiadása óta eltelt négy évben nagyon sok minden változott az Egészségműveltség területén. A COVID-19 pandémia alapjaiban változtatta meg az Egészségműveltség számos aspektusát, a prevenciós szemlélettől kezdve a felgyor-

sult információáramláson át a rengeteg álhír megszűréséig. Új kihívásokkal áll szemben a témában elmélyülő szakember, ez a kézikönyv azonban elengedhetetlen forrásmunka a Health Literacyvel foglalkozó szakemberek, szakpolitikusok, döntéshozók számára.

A KÉZIRATOK FORMAI ÉS SZERKEZETI KÖVETELMÉNYEI

1. Kéziratokat kizárólag elektronikus formában, e-mailen fogadunk.
2. A kéziratok Microsoft Word vagy azzal teljesen kompatibilis szövegszerkesztővel készüljenek!
3. A képek, ábrák, térképek, táblázatok a mellékletben szerepelnek, a szövegben csak jelölni kell a körülbelüli helyüket. Pl. „A 18. táblázat körülbelül ide".
4. **Színes ábrák és táblázatok nem alkalmazhatók!**
5. Az alkalmazott betűtípus és méret: **Times New Roman 12. Sortávolság: 1,5.**
6. A formai és irodalmi hivatkozásoknál a kötelezően alkalmazott stílus az **APA**. Lásd részletesen: http://ktk.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/GT/APA_referencing_guide.pdf.
7. A kéziratok terjedelme táblázatokkal, ábrákkal stb. együtt nem haladhatja meg a 20 A4-es oldalt (1,5 sortávolság, 12-es betűméret).
8. A cikkek **kötelező** szerkezete:
   a. cím, szerző(k) – név, intézmény, beosztás, **csak az első szerző e-mail elérhetősége**;
   b. magyar nyelvű absztrakt (maximum 200 szó címmel együtt) és maximum **5 kulcsszó/kötelező, JEL kódok/kötelező**;
   c. angol nyelvű cím és absztrakt (maximum 200 szó címmel együtt) és maximum **5 kulcsszó/kötelező**;
   d. bevezetés, célok;
   e. a téma felvezetése, a vonatkozó szakirodalom bemutatása, értékelése;
   f. az alkalmazott módszerek (ha értelmezhető);
   g. a téma tárgyalása/kutatási eredmények (ha értelmezhető);
   h. következtetések/összefoglaló;
   i. irodalomjegyzék (**csak APA stílus**), ha felhasznált forrásművek **DOI szám**mal rendelkeznek, kérjük azokat is feltüntetni (az ISBN vagy ISSN számon túl)!
9. A könyvismertetések terjedelme nem haladhatja meg a hat A4 oldalt (Times New Roman, 1,5 sortávolság, 12-es betűméret). Az ismertetés címe és a szerző neve után szögletes zárójelben meg kell adni az ismertetett könyv, kiadvány teljes bibliográfiai adatait, beleértve az ISBN, vagy ISSN számot.
10. A követelményekkel nem egyező kéziratokat a szerkesztőség visszaküldi.
11. A szerkesztő fenntartja a jogot a kézirat terjedelmi és minőségi változtatására.
12. Korábbi számok: http://gt.uni-sopron.hu.

MANUSCRIPT STYLE REQUIREMENTS

The Journal of Economy & Society (JES) is a quarterly publication of the University of West Hungary. It is designed to provide information and fresh perspectives on issues of importance to professional economists and social scientists and to all readers interested in policies affecting economy and society.
The editors of The Journal of Economy & Society are looking for papers that inform our readers and engage them in discussion about issues of relevance to the disciplines of economics and social sciences. If you want to publish in JES you must accept the following writing style guidelines for submission.

1. Send manuscript by email to gazdasag.tarsadalom@uni-sopron.hu. Email attachments are acceptable.
2. We accept papers in English, German and Hungarian.
3. Manuscripts must be edited by Microsoft Word (or MS Word compatible word processor).
4. Manuscripts including abstract, footnotes, references, and appendices should be Times New Roman 12, one and half spaced. Papers should be thoroughly checked for misspellings and grammatical errors, and should not exceed 20 pages (including tables, pictures, maps, figures).
5. Papers have to follow the next structure:
   a. Title, completed with the name(s), host institute(s) and academic position(s) of the author(s) or authoress(es) and **one e-mail address** for further communication;
   b. An abstract in the language of study (not more than 200 words) and a title and an abstract in English too (see APA style). plus 5 keywords maximum and JEL codes;
   c. Introduction, objectives;
   d. Explaining the issue and relevant literature;
   e. Methodology, data sources (if relevant);
   f. Description, findings;
   g. Summary / Conclusions;
   h. References (**we accept APA style only**). We require the **DOI number** (if available) and ISBN, ISSN number too. See http://ktk.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/GT/APA_referencing_guide.pdf
6. Brief footnotes are acceptable only.
7. Required tables, pictures, maps, figures should be enclosed and on separate sheets, following all references. Notify editors of appropriate position of tables, pictures, maps and figures within the text (e.g. **Table one about here**).
8. **We don't accept color tables, figures, charts, maps!**
9. References should be presented in alphabetical order. See **APA** style.
10. The editor reserves the right to edit all submissions for clarity and length.
11. Back issues: http://gt.uni-sopron.hu.

Soproni Egyetem Kiadó
University of Sopron Press
Sopron