

Implicațiile educației financiare asupra antreprenoriatului

Thomas HAMMER,
MBA, International School of Management, Frankfurt pe
Main, Germania,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7173-8251>

Prof. Dr. Dr. Patrick SIEGFRIED,
MBA, International School of Management,
Frankfurt pe Main, Germania,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6783-4518>,
e-mail: patrick.siegfried@ism.de

Rezumat

Educația financiară este în centrul cercetării științifice de astăzi și a atras o atenție considerabilă. Cercetarea s-a concentrat mai mult pe măsurarea și interpretarea educației financiare a persoanelor și gospodăriilor.

Cercetările privind educația financiară generală a antreprenorilor au fost până acum limitate. Antreprenorii reprezintă motoarele inovației și creșterii, iar capacitatea lor de a adopta deciziile financiare adecvate necesită cunoștințe financiare în rândul acestora.

Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) a definit educația financiară a antreprenorilor ca fiind o combinație de conștientizare, cunoștințe, abilități, atitudini și comportament pe care un potențial antreprenor sau un proprietar sau manager al unei microîntreprinderi, al unei întreprinderi mici sau mijlocii ar trebui să le dețină spre a adopta decizii financiare eficiente pentru a demara o afacere, pentru a conduce acea afacere și, în cele din urmă, să asigure sustenabilitatea și creșterea ei. Aceasta definește nevoia generală de a înțelege dacă antreprenorii au abilitățile/competențele necesare sau sunt accesibili pentru a adopta „decizii financiare eficiente”. Astfel de decizii pot viza utilizarea capitalului pe termen scurt și pe termen lung al companiilor lor, capitalul de lucru și deciziile de investiții, precum și accesul la finanțare, pentru acestea din urmă, deciziile de finanțare (OCDE, 2018).

Această lucrare examinează implicațiile educației financiare asupra antreprenoriatului care reiese din cercetarea contemporană și care oferă abordări pentru cercetările suplimentare necesare în acest domeniu.

Cuvinte cheie: antreprenoriat; educație financiară; IMM-uri; educație de risc; companie nou lansată;

Clasificare JEL: G41, G53

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Hammer, T., Siegfried, P. (2023), Implications of Financial Literacy on Entrepreneurship, *Audit Financiar*, vol. XXI, no. 1(169)/2023, pp. 194-208,
DOI: 10.20869/AUDITF/2023/169/007

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2023/169/007>
Data primirii articolului: 21.10.2022
Data revizuirii: 31.10.2022
Data acceptării: 17.12.2022

Introducere

„Educația financiară a antreprenorilor este o combinație de conștientizare, cunoștințe, abilități, atitudini și comportament pe care ar trebui să o aibă un potențial antreprenor sau un proprietar sau manager al unei microîntreprinderi, întreprinderi mici sau mijlocii pentru a adopta decizii financiare eficiente pentru a începe o afacere, pentru a conduce o afacere și, în cele din urmă, pentru a asigura sustenabilitatea și creșterea acesteia” (OCDE, 2018).

Interesul politic și academic pentru educația financiară și antreprenoriat

Importanța educației financiare a fost recunoscută oficial de guvernele OCDE încă din 2002, odată cu lansarea primului proiect de educație financiară. În 2008, proiectul a fost extins și mai mult prin crearea Rețelei Internaționale de Educație Financiară (eng: *International Network on Financial Education – INFE*), o rețea de peste 240 de instituții publice (inclusiv bănci centrale, autorități de reglementare și supraveghere financiară și ministere, Ministerul Finanțelor, Ministerul Educației) în peste 110 de țări.

În 2014, INFE a înființat un subgrup special de experți, care se concentrează pe educația financiară pentru potențialii antreprenori și pentru microîntreprinderi și IMM-uri. În 2018 a fost adoptată o definiție oficială, în contextul cercetării INFE privind ceea ce poate implica educația financiară pentru microîntreprinderi, IMM-uri și potențialii antreprenori. INFE a publicat, de asemenea, un Cadru de Competențe de Bază privind educația financiară pentru microîntreprinderi, IMM-uri și potențialii antreprenori (OCDE 2018).

Cadrul își propune să elaboreze câteva măsuri concrete, bazate pe sondaje, care testează educația financiară a antreprenorilor. Scopul final este de a completa sau îmbunătăți cunoștințele financiare ale proprietarilor și managerilor de microîntreprinderi și IMM-uri și ale potențialilor antreprenori în experiența lor de a demara, a conduce sau a extinde o afacere.

Educația financiară a persoanelor și a antreprenorilor

Cercetările academice s-au concentrat până acum în primul rând pe educația financiară a indivizilor și a început abia recent să dezvolte modele care diferențiază domeniile de competență ale indivizilor și abilitățile și competențele aferente antreprenorilor de succes

(Anderson et al., 2018; Bacigalupo et al., 2016; Gibb, 2008; Bätz et al., 2021). O componentă centrală a acestor studii este educația financiară, deși literatura de specialitate a început abia recent să-și testeze influența asupra abilităților antreprenoriale (Anderson et al., 2018; Suparno & Saptono, 2018). În general, există doar o gamă limitată de studii empirice care au examinat în mod specific relația dintre educația financiară și antreprenoriat. Din punct de vedere științific, există un decalaj mare în cercetare pentru a oferi rezultate empirice și valide.

Educația financiară, motivul antreprenoriatului

Dovezile științifice empirice existente sugerează că persoanele cu mai multe cunoștințe financiare pot adopta decizii mai bune de finanțare, investiții și capital de lucru (Siegfried, 2021). O altă ipoteză este că indivizii cu un nivel ridicat de educație financiară sunt mai puțin reticenți în a deveni antreprenori, deoarece au un nivel ridicat de înțelegere a surselor alternative de finanțare de pe piață și sunt mai capabili să discute cu băncile sau alți intermediari financiari.

Aceștia pot deveni chiar antreprenori de succes dacă își pot asigura și gestiona în mod proactiv resursele financiare de care o companie nou lansată are nevoie în fazele incipiente ale dezvoltării sale. Aceste ipoteze conduc la concluzia că nivelul de educație financiară a antreprenorilor este crucial pentru antreprenoriat, încurajând astfel inovația, creșterea și prosperitatea (OCDE, 2015).

1. Implicațiile educației financiare asupra antreprenoriatului

1.1. Factori perturbatori în antreprenoriat

Banca Asiatică de Dezvoltare (ADB) a enumerat mai mulți factori perturbatori identificați în raportul său din 2005. Caracteristica de bază a constatat în principal din aspecte legate de finanțarea acțiunii. Chiar dacă nu este ușor să se obțină investitori sau finanțare bancară pentru propria afacere, condițiile care în cele din urmă trebuie plătite pentru capital joacă un rol semnificativ pentru companie. Condițiile prea slabe și costurile de finanțare corespunzătoare afectează lichiditatea companiei și, prin urmare, capacitatea acesteia de a investi în alte proiecte. Brown și colaboratorii (2005) identifică, de asemenea, finanțarea prin capitaluri proprii și datoriile ca un obstacol major în fazele de lansare și de creștere a firmei. În plus,

capitalul și accesul la acesta reprezintă de departe o resursă centrală (Huke et al., 2021). Capitalul poate fi convertit în orice resursă dorită și formează astfel baza pentru obținerea tuturor celorlalte resurse necesare (Dollinger, 2008). Potrivit ADB, pe lângă capital, informațiile insuficiente despre piață sunt considerate un factor care poate contribui la eșecul asocierii. Cei care nu își analizează mediul și domeniul de afaceri anticipat cu suficient timp în avans pot întâmpina bariere de intrare pe piață greu de depășit, presiune mare competitivă și prețuri sau costuri de tranzacție pe piață excesiv de mari. Alte bariere includ lipsa sprijinului instituțional din partea statului și legislația inadecvată.

Într-un raport al Organizației Gallup (2007) comandat de Comisia Europeană, un sondaj a constatat că aproape jumătate dintre întreprinderile mici și mijlocii din Europa cred că operează într-un mediu suprareglementat. Reglementările administrative sunt văzute de ei ca una dintre chei și cele mai mari bariere în calea afacerilor. Într-un studiu, Comisia Europeană (2018) arată numărul mediu de zile necesare în țările europene pentru a înființa o societate cu răspundere limitată (GmbH). Germania, în special, cu o durată de 7,6 zile, este cu mult peste media europeană de 3,1 zile și ocupă locul trei după Slovenia și Suedia (Comisia Europeană, 2018). În plus, capitalul necesar pentru lansarea birocratică a unei noi companii influențează procesul de demarare a antreprenoriatului. În Germania, un antreprenor trebuie să includă 383 de euro pentru înregistrare și legalizare în plus față de capitalul social de 25.000 de euro pentru a înființa o societate cu răspundere limitată, în timp ce în Regatul Unit, de exemplu, este necesară doar o contribuție minimă de un euro și încă 13 euro pentru înregistrarea unui SRL (Comisia Europeană, 2018). În plus, Organizația Gallup (2007) identifică lipsa implementării soluțiilor inovatoare la probleme și inovații de produs, pe lângă problemele de infrastructură precum conectivitatea și poziția companiei. Un alt factor pentru care multe companii părăsesc piața după un ciclu scurt de viață și nu își continuă activitatea este lipsa de răbdare. La urma urmei, înființarea unei companii este rezultatul perseverenței și al hotărârii pe termen lung.

În plus, locația poate restricționa creșterea companiei. Din cauza suprareglementării parțial existente a țărilor devine imposibil pentru multe companii să-și mențină competitivitatea în străinătate (Seipp et al., 2021). Restricțiile precum taxele de export și import fac dificilă oferirea unui preț competitiv în țara țintă respectivă. În afară de aceasta, este posibil ca produsele companiei să

nu fie exportate în țara țintă din cauza restricțiilor sau să fie utilizate acolo doar într-o măsură limitată și nu cu toate funcțiile prevăzute.

Pe lângă aceste puncte, aspectul calificării și educației inadecvate formează factorul central care poate cauza eșecul unui antreprenor. O educație profundă atât în domeniul de afaceri anticipat, cât și în termeni generali și financiari oferă asistență esențială și contribuie la identificarea din timp a celorlalte variabile perturbatoare și la dezvoltarea soluțiilor. În plus, educația financiară contribuie în special la depășirea obstacolului de finanțare. Expertiza suficientă în acest domeniu îi permite antreprenorului să facă distincția între condițiile de finanțare bune și cele nefavorabile și astfel să adopte deciziile financiare adecvate. Mai mult, antreprenorul analizează cu precizie ce aspecte financiare stau în calea afacerii și cum să calculeze sau ce anume trebuie calculat pentru a stabili un plan financiar solid pentru primii ani de activitate. Astfel, îmbunătățirea educației financiare este un factor cheie în formula de succes pentru îmbunătățirea performanței antreprenoriale (Adomako et al., 2016).

1.2. Efectele educației financiare asupra performanței afacerii

Într-o lume a afacerilor caracterizată de dinamism și incertitudine, antreprenorii se confruntă zilnic cu o multitudine de provocări, dar cele mai multe dintre ele pot fi depășite sau rezolvate eficient cu ajutorul educației financiare. Prin urmare, antreprenorii ar trebui să poată adopta decizii financiare complexe în fiecare zi din viața, de la aspecte private, cum ar fi curățenia, până la deciziile cheie în afaceri (Siegfried, 2015). Majoritatea cadrelor universitare sunt de acord că antreprenorii, indiferent de vârstă, sunt implicați în mod obișnuit în adoptarea deciziilor care implică achiziția și utilizarea resurselor, care includ aproape întotdeauna consecințe financiare. Prin urmare, pentru a adopta decizii eficiente, antreprenorii trebuie să dețină cunoștințe financiare (Oseifuah, 2010).

În plus, Hartog și colaboratorii (2010) au provocat efectele diferitelor caracteristici între angajații (salariați) și întreprinzătorii care desfășoară activități independente. Studiul a constatat că abilitățile matematice, analitice și tehnice în subiecte financiare au o valoare semnificativă pentru antreprenori, motivându-i în proiectele lor mai mult decât alte trăsături.

Cu toate acestea, lipsa de cunoștințe în acest domeniu contribuie la prevalența scăzută a companiilor nou

înființate sau la rata mare de eșec rezultată a IMM-urilor, deoarece mulți potențiali antreprenori sunt intimidați de sarcina administrativă financiară ridicată (Spinelli et al., 2015). În munca lor privind educația financiară ca ajutor pentru companiile nou înființate, Leifels și Metzger (2015) descriu ratele medii de abandon ale companiilor nou înființate germane, analizând datele privind companiile nou înființate și abandonul între 2005 și 2014 utilizând KfW Startup Monitor. S-a constatat că probabilitatea ca o companie să se desființeze după un an era de aproximativ 15% și după trei ani 30% (Leifels & Metzger, 2015). Mai mult, se descrie că un impact major asupra rezilienței financiare și, prin urmare, asupra supraviețuirii companiei îl au cunoștințele (Siegfried, 2014). Statistic, rata medie de abandon după înființarea unei companii noi este redusă cu aproximativ o treime pur și simplu datorită unei competențe financiare profunde (Leifels & Metzger, 2015).

Educația financiară este abilitatea de a aplica cunoștințele financiare învățate pentru a gestiona resursele financiare în mod eficient și efectiv pentru a atinge bunăstarea financiară pe tot parcursul vieții (PACFL, 2008). Aceasta include cunoștințe de planificare financiară cu luarea în considerare a ratelor dobânzii, valoarea în timp a banilor, împrumuturile și activele și pasivele. Potrivit diversilor cercetători, reprezintă un factor decisiv în bunăstarea financiară și succesul antreprenorial. În plus, permite adoptarea unor decizii informate legate de bani. Deciziile greșite cu privire la utilizarea capitalului pot avea consecințe grave și pe termen lung și, de asemenea, pot pune în pericol supraviețuirea companiei pe piață.

Indiferent dacă o țară este dezvoltată sau încă în proces de dezvoltare, educația financiară devine din ce în ce mai importantă la nivel mondial, în special în antreprenoriat și gestionarea eficientă a finanțelor. Astfel, „Consiliul Consultativ al Președintelui privind Educația Financiară” (eng: *President’s Advisory Council on Financial Literacy – PACFL*), înființat în SUA, în raportul anual către președinte a determinat, de asemenea, dezvoltarea unui plan de îmbunătățire a educației financiare la nivel intern pentru a consolida economia (PACFL, 2008). În plus, în multe țări în curs de dezvoltare și emergente se fac eforturi pentru a promova educația financiară națională și a o utiliza ca instrument de consolidare a activității economice a cetățenilor și, astfel, de a lupta împotriva sărăciei.

Mai multe studii demonstrează că există o corelație pozitivă între educația financiară și succesul antreprenorial. În studiul său, Njoroge (2013) investighează relația dintre educația financiară și succesul antreprenorial în Nairobi, Kenya. Pentru studiu, cercetătorul a colectat date de la întreprinderile mici și mijlocii care au măsurat nivelul de educație financiară și succesul antreprenorial. Educația financiară a fost analizată folosind un sondaj în stil „Primii Trei”, constând din întrebări legate de ratele dobânzilor, inflație, valoarea în timp a banilor, riscul și diversificarea lui și cunoștințele generale despre piețele financiare. Succesul antreprenorial a fost determinat de parametri precum perioada de funcționare pe piață, numărul de angajați permanenți, rata de creștere a vânzărilor și creșterea generală în primii cinci ani de afaceri. După efectuarea sondajului și ajustarea pentru rezultate inutilizabile, dimensiunea eșantionului studiat a fost de 79 de companii.

Tabelul nr. 1. Rezultatele chestionarului, prelucrare după Njoroge

Succesul companiei [Punctajul obținut]	N	79
	Intervalul rezultatelor	87
	Valoarea minimă	13
	Valoarea maximă	100
	Valoarea medie	65,97
	Deviația standard	27,979
	Varianța	782,864
Educația financiară [Punctajul obținut]	N	79
	Intervalul rezultatelor	87
	Valoarea minimă	13
	Valoarea maximă	100
	Valoarea medie	68
	Deviația standard	25,355
	Varianța	642,897

Sursa: Proiecție proprie, bazată pe rezultatele chestionarului Njoroge, 2013

După cum se poate observa în **Tabelul nr. 1**, scorul minim obținut în educația financiară a fost de 13%, în timp ce cel mai înalt nivel de educație a fost de 100%. Scorul mediu obținut a fost de 68%, ceea ce înseamnă că majoritatea antreprenorilor au un anumit nivel de educație financiară și înțeleg cel puțin conceptele financiare de bază. Un rezultat similar a reieșit din cercetarea privind succesul. Din nou, scorul minim a fost de 13%, în timp ce scorul maxim obținut a fost din nou de 100%. Scorul mediu a fost de 65,97%.

În analiza rezultatelor, Njoroge a reușit să stabilească o puternică corelație pozitivă între educația financiară și gradul de succes al antreprenorului. Corelația dintre variabila dependentă de succes și variabila independentă de educație financiară ar putea fi explicată și fixată cu un R^2 de 0,852, adică, 85,2%.

Potrivit studiului, educația financiară a unui antreprenor contribuie astfel în mare măsură la succesul afacerii. IMM-urile de succes sunt conduse de antreprenori care au cunoștințe financiare și care înțeleg concepte financiare cheie, cum ar fi managementul riscurilor, ratele dobânzilor și valoarea în timp a banilor. În plus, studiul concluzionează că antreprenorii cu cunoștințe financiare au șanse mai mari de succes decât concurenții lor needucați (Njoroge, 2013).

S-a dovedit că persoanele educate financiar manifestă un comportament financiar pozitiv atunci când au de-a face cu bani (Hilgert et al., 2003). Totuși, acest efect nu se manifestă doar în sectorul privat. Andoh și Nunoo (2011) interpretează educația financiară drept unul dintre principalii factori din sectorul IMM-urilor pe baza studiului lor și arată că deținerea acestei educații are un impact direct asupra performanței firmei. În comparație cu antreprenorii mai educați din punct de vedere financiar, cei cu un nivel ridicat de educație financiară prezintă, de asemenea, un comportament mai bun de economisire, precum și un management mai bun al riscului și sunt mai predispuși să se angajeze în achiziționarea oricărui polițe de asigurare. În consecință, aceștia sunt mai puțin sensibili la factorii perturbatori declanșați de un blocaj financiar sau de alte crize și au, de fapt, mai mult succes decât concurenții lor pe termen lung, din cauza puținelor eșecuri.

Cu toate acestea, rămâne de văzut în ce măsură educația financiară joacă un rol cheie în antreprenariat. Până acum, efectele au fost descrise doar pe baza țărilor în curs de dezvoltare, precum Ghana și Kenya, unde

majoritatea populației provine din sectorul informal, unde nivelul general de educație este unul scăzut. Mulți cercetători care studiază țările în curs de dezvoltare asociază adesea educația financiară doar cu principii de bază, cum ar fi simpla contabilitate privind vânzările de bunuri (Musah & Muazu, 2014). Prin urmare, există motive să credem că un nivel crescut de educație financiară are un efect mai mare asupra creșterii performanței afacerilor în țările în curs de dezvoltare decât în țările dezvoltate, deoarece mulți antreprenori din această zonă nu au cunoștințe generale de bază despre practicile antreprenoriale.

Studiul lui Li și Qian (2019) privind rolul educației financiare în participarea antreprenorială confirmă concluziile anterioare folosind China ca studiu de caz. Chiar dacă Republica Populară Chineză are o economie în curs de dezvoltare, este, fără îndoială, una dintre cele mai active țări din lume din punct de vedere antreprenorial. „Monitorul Global al Antreprenariatului” (eng: *Global Entrepreneurship Monitor – GEM*) notează un indice de intenție antreprenorială de 21,42% (GEM, 2019). Indicele este calculat procentual și reprezintă proporția populației cu vârste între 18 și 64 de ani, care este antreprenor latent și intenționează să înceapă o afacere în următoarele 36 de luni. Această rată plasează China chiar sub media globală de 23,73% și mult peste multe țări industrializate dezvoltate, cum ar fi Germania, unde indicele de intenție este de 9,12% (GEM, 2019). În plus, GEM documentează „Activitatea antreprenorială totală în stadiu incipient” (TEA). Acest indice descrie procentul populației cu vârste între 18 și 64 de ani care sunt fie antreprenori în devenire, fie proprietari ai unei noi afaceri. China are, de asemenea, o valoare puțin mai mare pentru indicele TEA (8,66%) decât Germania (7,52%). Cu toate acestea, ambele țări sunt sub media globală de 12,81% (GEM, 2019).

Chestionarul „Studii de grup pentru familiile din China” (eng: *China Family Panel Studies – CFPS*) din anul 2014 a servit drept bază de date pentru studiul lui Li și Qian. CFPS este un sondaj reprezentativ la nivel național, realizat de „Institutul de Sondaj pe Științe Sociale al Universității din Peking” (eng: *Institute of Social Science Survey of Peking University*), constând dintr-o varietate de informații economice. Chestionarul CFPS din 2014, care a inclus întrebări legate atât de educația financiară, cât și de antreprenariat, a constat dintr-un eșantion de 3575 de gospodării după ajustarea pentru datele neutilizabile. În urma analizei datelor, precum și a testelor de ipoteze

statistice, s-a constatat că, din nou, educația financiară este puternic corelată pozitiv cu succesul antreprenorial. Rezultatele demonstrează că educația influențează pozitiv procesul antreprenorial atât în faza de intrare, cât și în faza operațională și contribuie la creșterea venitului generat. În plus, s-a demonstrat că educația financiară este puternic corelată pozitiv, influențează semnificativ și contribuie la creșterea intenției de a deveni antreprenor (Li & Qian, 2019). Rămâne sub semnul întrebării în ce măsură raportul este realmente crescut datorită educației financiare și dacă nu cumva influența sa este manipulată de marele sector informal al Chinei, similar țărilor în curs de dezvoltare și, în consecință, este amplificat de multe ori.

În cadrul disertației sale, Fernandes a cercetat corelația dintre performanța companiilor mici și mijlocii și nivelul de educație financiară a directorilor acestora din Portugalia (Fernandes, 2015). Similar studiului lui Njoroge (2013), această cercetare a folosit chestionare, bazate pe „Primii

trei”, precum și ratele companiei și evoluția acestora pentru a măsura educația financiară și performanța companiei. În urma analizei datelor colectate, a fost demonstrată și în acest caz o corelație pozitivă semnificativă între nivelul de educație financiară a antreprenorului și performanța afacerii sale. Încă o dată, relevanța furnizării de oportunități de educație financiară este subliniată aici, demonstrând că antreprenorii care dețin cunoștințe financiare tind să aibă, de asemenea, mai mult succes în afaceri decât concurenții lor mai puțin educați.

Pe lângă corelația dintre educație și performanță, Fernandes a reușit să demonstreze discrepanța dintre nivelul de educație financiară perceput subiectiv și evaluat obiectiv. În acest scop, participanții au fost rugați să ofere o autoevaluare realistă a nivelului lor de cunoștințe înainte de a răspunde la întrebări, care au fost apoi comparate cu valorile colectate și clasificate.

Tabelul nr. 2. Discrepanța dintre autoevaluare / Rezultatele testului conform lui Fernandes		
Scorul [%]	Rezultatele testului [%]	Autoevaluare [%]
0 – 25	11	0
26 – 50	33	11
51 – 70	31	52
71 – 85	19	34
86 – 100	6	3

Sursa: Proiecție proprie, bazată pe rezultatele chestionarului lui Fernandes, 2015

După cum se poate demonstra din Tabelul nr. 2, rezultatele au fost împărțite în cinci intervale de puncte diferite în fiecare caz. Din rezultate se poate deduce că respondenții tind să-și supraestimeze cunoștințele. Acest lucru este evident în special în categoria cu educație financiară scăzută. Antreprenorii din această categorie (11%) nu s-au încadrat în această categorie în prealabil. Numai în prima categorie au fost atinse valori comparabile între nivelurile de educație percepute subiectiv și măsurate obiectiv (Fernandes, 2015).

Supraestimarea entităților cuiva, în special în zona nivelului deja scăzut de educație, poate reprezenta o amenințare la adresa companiei prin decizii incorect luate din punct de vedere financiar și, astfel, poate pune în pericol existența ei în continuare.

În plus, Fernandes a reușit să demonstreze că alfabetizarea financiară tinde să fie mai mare în firmele mai mari.

Tabelul nr. 3. Scorul obținut, clasificare după venituri în conformitate cu Fernandes	
Venituri	Valoare medie (Rezultatele testului) [%]
0 – 10.000 €	2,50
10.001 – 100.000 €	29,61
100.001 – 500.000 €	45,06
500.001 – 2.000.000 €	55,25
> 2.000.000 €	73,42

Sursa: Proiecție proprie, bazată pe rezultatele chestionarului lui Fernandes, 2015

Pe baza rezultatelor cartografice din **Tabelul nr. 3**, se poate deduce că antreprenorii companiilor mai mari (din punct de vedere al veniturilor) au fost capabili să demonstreze un nivel de educație financiară mai ridicat în medie decât antreprenorii aflați în segmentul cu venituri mai mici. Cel mai mare salt în diferitele valori medii se înregistrează între categoriile până la 10.000 € și între 10.001 – 100.000 €.

O perspectivă suplimentară asupra efectului educației financiare asupra țărilor dezvoltate este oferită de studiul olandez recent al lui Alperovych și colaboratorii (2020). În acest studiu, similar celor anterioare, a fost măsurată corelația dintre nivelul de educație și performanța companiei. Cu toate acestea, spre deosebire de studiile menționate anterior, acesta a examinat doar nivelul raportat de cunoștințe al angajatului în loc de măsurarea obiectivă. În sondajul din 2016, educația financiară a fost examinată folosind patru categorii: contabilitate, strategie, finanțare a firmei și impozitare. Trei variabile au fost utilizate pentru a măsura performanța firmei: marja de profit brută din anul precedent – 2015, creșterea veniturilor în ultimii trei ani înainte de sondaj și venitul anual al firmei. O corelație pozitivă între nivelul de alfabetizare și performanța afacerii a fost găsită și în ceea ce privește alfabetizarea financiară auto-raportată. Antreprenorii care s-au descris ca având cunoștințe financiare tind să fie cei care dețin și firme mai mari în ceea ce privește veniturile, rata de creștere a veniturilor și profitabilitatea mai mare față de cei care s-au evaluat mai jos în ceea ce privește nivelul lor de cunoștințe (Alperovych et al.; 2020). Pe lângă corelarea cu educația financiară, s-a constatat și o corelație între o diplomă universitară sau un minim de cinci ani de experiență antreprenorială și variabilele de performanță studiate. Această corelație nu s-a putut întotdeauna dovedi a fi semnificativă statistic. În majoritatea cazurilor, totuși, antreprenorii cu experiență au firme mai mari, dar nu sunt neapărat mai profitabili decât acei antreprenori fără experiență.

Chiar dacă acest studiu, publicat în 2020, este cea mai recentă investigație a problemei bazată pe o țară industrializată, reprezentativitatea sa rămâne o problemă deschisă. Pentru a măsura educația financiară, Alperovych et al. au folosit doar cunoștințe subiective auto-raportate. Discrepanța dintre nivelurile de cunoștințe auto-raportate și măsurate obiectiv este un factor de confuzie care poate denatura rezultatele acestui studiu. Antreprenorii, în special cei cu educație financiară

scăzută, tind să estimeze nivelul lor de cunoștințe a fi semnificativ mai bun decât este (Fernandes, 2015).

Dincolo de acest subiect, Alperovych et al. (2020) au analizat tendința antreprenorilor de a se baza pe consilierea financiară atât din partea consilierilor profesioniști, cât și a persoanelor fizice. Aici se sugerează că sfaturile financiare de natură profesională sunt de o calitate superioară față de sfaturile care provin de la familie sau prieteni. Cercetarea a constatat că un nivel mai ridicat de educație financiară are ca rezultat căutarea mai puțin frecventă a ajutorului profesional (Alperovych et al.; 2020). Planificarea fiscală eficientă cu ajutorul profesionist ar putea fi de folos, de asemenea, la optimizarea profitului generat după deducerea oricăror impozite.

Cu toate acestea, o lipsă de competență în subdomeniile financiare nu înseamnă neapărat eșec sau eșecul activității antreprenoriale. În cazul lipsei de competențe sau al incertitudinii cu privire la deciziile viitoare dificile din punct de vedere financiar, antreprenorii pot apela la ajutorul profesionist de la consilieri fiscali, la contabili sau parteneri de afaceri (BDC, 2017). Dacă antreprenorii recunosc când trebuie să solicite sfaturi la momentul potrivit, expertiza profesioniștilor poate contribui foarte mult la succesul afacerii. Pe lângă căutarea asistenței plătite, există alternative cu costuri reduse. Datorită accesului la internet, atât antreprenorii, cât și persoanele fizice au acum la dispoziție o sursă de informații aproape nelimitată și gratuită și au posibilitatea de a se educa în continuare în diferite subdomenii. Cu toate acestea, este îndoielnic dacă aceștia sunt, de asemenea, în măsură să filtreze din multitudinea de surse și informații exact partea care este relevantă pentru circumstanțele lor, cu atât mai puțin să poată distinge între sursele de încredere și cele nesigure (BDC, 2017)

1.3. Educația financiară și finanțarea companiilor nou înființate

Hussain și colaboratorii (2018) descriu educația financiară ca fiind o resursă conectivă care reduce asimetria informațională, în special în evaluarea și distincția între opțiunile de credit și de finanțare.

Cu expertiza vastă dobândită ca rezultat, educația financiară poate fi prezentată ca o resursă de bază care sprijină adoptarea eficientă a deciziilor de către proprietari. Această capacitate ajută la optimizarea structurilor de capital și contribuie la scalarea stabilă a companiei. Prin îmbunătățirea structurilor de capital, reducerea costurilor

inutile și obținerea de opțiuni de finanțare îmbunătățite, educația financiară aduce, de asemenea, o contribuție semnificativă la menținerea competitivității.

Există încă un decalaj de finanțare, în special în sectorul IMM-urilor. Acest lucru este determinat de limitele cantității de finanțare căutate de întreprinderile potențial viabile și profitabile care nu pot obține finanțarea necesară, potrivit Departamentului pentru Inovare și Competențe în Afaceri din Marea Britanie (*Department of Business Innovation and Skills*, UK, 2012). În medie, aproximativ 20% dintre companiile nou înființate sunt afectate de dificultăți de finanțare, care se manifestă de obicei prin lipsă de capital propriu, negocieri prelungite pentru împrumuturi sau, în cele din urmă, eșec de finanțare (Leifels & Metzger, 2015). Companiile mici, în special, primesc adesea condiții de finanțare mai slabe și trebuie să ofere garanții mai mari și să plătească dobânzi mari în comparație cu concurenții lor mai mari. Acest lucru limitează, la rândul său, potențialul de creștere al IMM-urilor. Înființarea, precum și creșterea IMM-urilor sunt deosebit de limitate în țările în curs de dezvoltare. Din cauza lipsei de capital în general, aici este deosebit de dificil să obții finanțare. Problema este că idei sau modele de afaceri profitabile și inovatoare ar putea exista în companii, dar acestea nu sunt niciodată realizate din cauza lipsei de finanțare și, în consecință, nu pot contribui la dezvoltarea economiei deja slabe. În plus, comportamentul de finanțare al băncilor industrializate a scăzut considerabil în ultimii ani, în special în domeniul finanțării IMM-urilor, ceea ce subliniază aspectul finanțării ca un obstacol. Un motiv pentru aceasta este că băncile preferă de obicei să finanțeze proiectele companiilor mai mari, deoarece aceste concepte sunt semnificativ mai profitabile din punctul de vedere al băncii, datorită mărimii împrumutului necesar. Sumele relativ mici cerute de IMM-uri tind să fie neatractive pentru bancă, deoarece volumul de muncă birocratic și de personal din spatele lor este de obicei identic cu cel implicat în procesarea comenzilor mai mari. În plus, împrumutul tradițional al IMM-urilor este îngreunat și mai mult din cauza lipsei de bonitate a acestora (Leifels & Metzger, 2015). Evaluarea companiilor în ceea ce privește capacitatea lor de a se împrumuta se bazează adesea pe evaluarea veniturilor și a performanței din ultimii ani sau pe măsura în care compania poate oferi garanții pentru împrumut. Acest lucru îi afectează în special pe fondatorii care provin dintr-un mediu financiar slab și, prin urmare, nu se pot baza pe sprijinul sau îndeplinirea unei garanții din mediul lor familial. Având în vedere relevanța sectorului IMM-urilor prin puterea sa

inovatoare și prin crearea majorității locurilor de muncă, eliminarea decalajului de finanțare pare deosebit de necesară (Leifels & Metzger, 2015).

1.4. Posibilități de finanțare alternativă

În special în privința acestui decalaj, este mai important ca niciodată să gestionezi capitalul disponibil cât mai eficient cu ajutorul expertizei financiare sau să te informezi despre opțiunile alternative de finanțare.

În studiul lor, Seghers et al. (2012) au analizat modul în care cunoștințele limitate despre alternativele de finanțare cauzează decizii de finanțare suboptimale. Fie în faza de companii nou lansate, fie pentru a depăși lipsa de lichidități, lipsa de cunoștințe în sectorul financiar face ca antreprenorii analfabeți din punct de vedere financiar să recurgă adesea la alternative greșite și, prin urmare, nefavorabile, întrucât de obicei nu sunt conștienți de opțiunile cu niște costuri reduse. Oportunități precum finanțarea participativă, capitalul privat, investițiile în capital de risc sau asistența financiară pentru companiile nou înființate din partea guvernului oferă în cele mai multe cazuri finanțare mai profitabilă pentru a începe o afacere, față de împrumutul bancar clasic. În finanțarea participativă, în special, compania însăși poate decide ce se plătește investitorilor drept compensație, în funcție de valoarea investiției lor. În plus, finanțarea prin intermediul unei platforme de finanțare participativă oferă mai multe avantaje pentru compania în devenire. Prin publicitatea proiectului pe platformă, părțile interesate sunt informate despre companie practic gratuit. Aceasta, la rândul său, permite companiei să-și construiască o bază de clienți actuali și potențiali, chiar înainte de a participa activ pe piață, care așteaptă doar să cumpere produsele companiei promovate. Pe lângă construirea unei baze de clienți, reclama poate fi folosită pentru a determina dacă produsul este atrăgător pentru piață sau dacă nu se poate distinge de alternativele existente și, prin urmare, este respins. Există, de asemenea, posibilitatea de a finanța companii care au fost inițial respinse în evaluarea anterioară a unei bănci, deoarece produsul sau afacerea lor a fost, în general, considerată neviabilă (Seghers et al., 2012).

O altă opțiune este să apară la televizor. Ramificații ale emisiunii americane de afaceri „Shark Tank” există în întreaga lume și oferă antreprenorului care apare posibilitatea de a-și asigura sprijinul financiar din partea investitorilor prezenți. Chiar dacă mulți antreprenori sunt descurajați de eventualele critici dure ale juriului, apariția la televizor le permite să facă publicitate gratuită și să

ajungă la alți investitori prin publicitatea rezultată. La fel, pot fi acceptate criticile juriului, care pot îmbunătăți planul de afaceri existent.

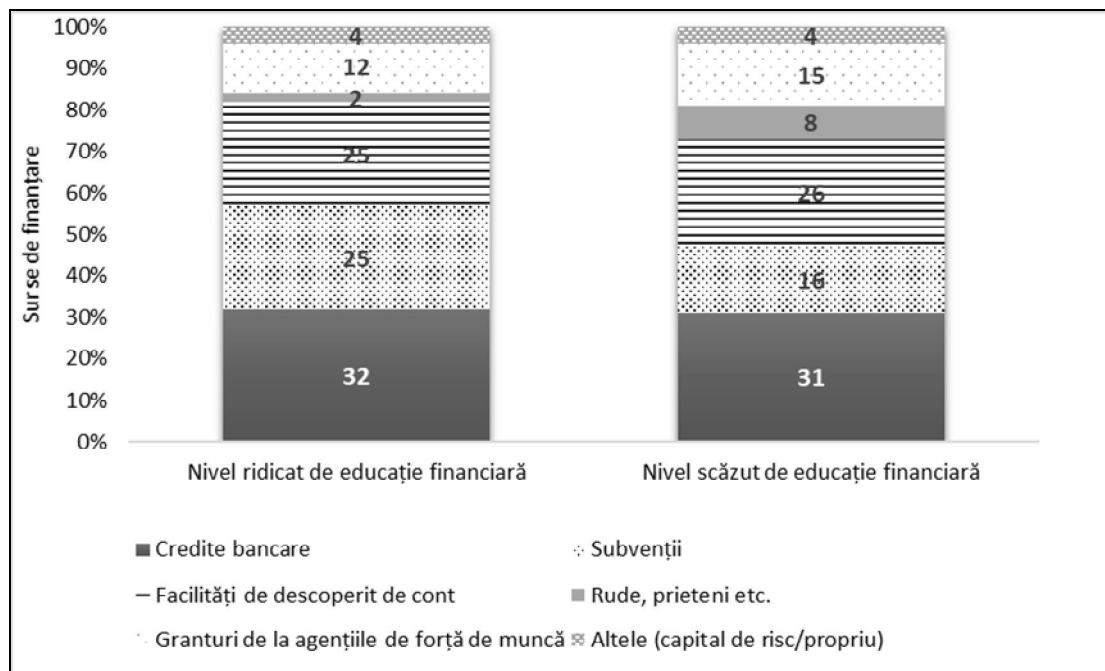
Forța esențială a acestor opțiuni de finanțare enumerate este tendința de avansare a digitalizării. Internetul, în special, permite achiziționarea și comunicarea cu un număr mare de investitori internaționali, ceea ce mai presus de toate reduce obstacolul de finanțare în acest context.

Există însă și alternative pentru depășirea blocajelor financiare atunci când compania operează deja pe piață,

cum ar fi factoring-ul de datorii, în care creanțele restante sunt vândute unui terț, sau procedura de vânzare și leasing-back, în care echipamentul, de exemplu, este vândut și închiriat înapoi în termene de rate din încasări pentru a putea realiza o creștere a lichidității pe termen scurt din aceasta (Klapper, 2006).

Figura nr. 1 ilustrează diferite surse de finanțare în ceea ce privește utilizarea lor de către antreprenorii cu cunoștințe financiare, precum și de către antreprenorii analfabeți din punct de vedere financiar.

Figura nr. 1. Utilizarea diferitelor opțiuni de finanțare în funcție de nivelul educației financiare



Sursa: KfW Start-up Monitor 2014, "Fokus Volkswirtschaft" nr. 107 (Leifels & Metzger, 2015)

După cum se poate observa în *Figura nr. 1*, antreprenorii cu bune cunoștințe financiare tind să utilizeze alternative de finanțare care sunt mai avantajoase pentru ei înșiși. Antreprenorii cu cunoștințe financiare apelează mai des la împrumuturi subvenționate, în care capitalul este obținut din sectorul public la rate favorabile.

1.5. Educația financiară și interpretarea rapoartelor și cifrelor

O altă legătură între performanța în afaceri și educația financiară a fost stabilită de Dahmen și Rodriguez (2014).

Ca parte a unui inventar pentru utilizarea serviciilor de consultanță în afaceri, un total de 14 companii au fost evaluate financiar de către „Centrul de dezvoltare a afacerilor din Florida” (eng: *Florida Business Development Center*). Au fost incluse cunoștințele financiare ale antreprenorilor și încorporarea rapoartelor financiare în adoptarea deciziilor strategice. S-a constatat că un total de șapte din cele 14 companii au avut probleme cu constrângerile financiare. În acest sens, șase dintre cele șapte companii au indicat că au revizuit foarte rar rapoartele financiare ale companiei, dacă au făcut asta

vreodată și, în consecință, nu le-au inclus în procesul de adoptare a deciziilor strategice. Toți antreprenorii care au întâmpinat dificultăți cu blocajele financiare și au indicat că nu au revizuit rapoartele au recunoscut că nu au putut face acest lucru din cauza lipsei de competență. În consecință, se poate stabili o corelație între utilizarea rapoartelor financiare proprii și performanța companiei.

Relevanța redactării rapoartelor financiare a fost demonstrată și într-un studiu canadian privind impactul educației financiare asupra supraviețuirii noilor afaceri de către Wise (2013). În studiul său, au fost intervievați un total de 509 tineri antreprenori care au primit împrumuturi pentru înființarea afacerilor prin participarea la un program al „Fundației Canadiene a Tinerilor Antreprenori” (eng: *Canadian Youth Business Foundation*) în ceea ce privește cunoștințele lor financiare, regularitatea pregătirii și utilizării rapoartelor financiare și situația financiară generală a afacerii. Inițial, s-a presupus că includerea meticuloasă a acestor rapoarte ar ajuta la îmbunătățirea imaginii de ansamblu asupra situației financiare a companiei, identificând astfel riscurile emergente și blocajele financiare de la început. Cercetarea a constatat că nivelurile mai ridicate de educație financiară au condus la elaborarea rapoartelor financiare într-o bază relativ mai regulată și încorporate în procesul de adoptare a deciziilor, luând în considerare mai bine rambursările împrumuturilor și prevenind astfel închiderea involuntară a afacerii (Wise, 2013).

Pe lângă studiile privind corelația dintre educație și succesul în afaceri, Cumurovic și Hyll (2018) au investigat relația dintre nivelul de educație financiară și relația de muncă a persoanei testate. „Studiul German de Salvare” din 2009 a servit drept bază de date. Pentru analiza faptelor, respondenții au fost catalogați drept salariați sau independenți în funcție de vocația și relația lor de muncă. O selecție dintr-un total de nouă întrebări a servit la măsurarea nivelului de educație. Primele patru întrebări au tratat subiecte de bază din metoda „Primii Trei”, în timp ce celelalte cinci au tratat sub-domenii mai avansate. Aici au fost adresate întrebări cu privire la iluzia valorii banilor, volatilitatea, piața de valori, fondurile și piața de obligațiuni. În general, persoanele care desfășoară activități independente au avut mai multe șanse să răspundă corect la întrebările de bază decât salariații. Aceeași tendință ar putea fi găsită și în întrebările avansate. În medie, respondenții care desfășoară activități independente au răspuns corect la 6,5 dintre întrebări, în timp ce salariații au obținut punctaje ușor mai mici, cu o

medie aritmetică de 5,7 întrebări cu răspuns corect. Chiar dacă diferența este mică, o tendință poate fi derivată dintr-un total de 1039 de respondenți (Cumurovic & Hyll, 2018).

Întrucât antreprenorii sunt mai conștienți de oportunitățile și riscurile financiare, ei ar putea nu numai să înțeleagă mai bine cum sau ce face o afacere mai profitabilă, dar pot fi, de asemenea, mai dispuși să facă pasul spre auto-angajare decât cei care nu au un cunoștințe de bază despre cum să faceți față provocărilor, riscurilor și responsabilităților conducerii unei afaceri (Cumurovic & Hyll, 2018). În plus, Elert et. al. (2015) au constatat că educația antreprenorială în timpul școlii secundare ar crește atât probabilitatea pe termen lung de a începe o afacere, cât și veniturile viitoare din afacere.

Concluzii

Pe scurt, educația financiară este esențială, deoarece ajută la reducerea asimetriei informaționale (Hussain et al. 2018) și ajută la adoptarea unor decizii financiare mai bine informate, atât în termeni personali, cât și în afaceri. În disertația sa, Fernandes (2015) arată o corelație pozitivă între performanța companiei și nivelul de educație și, de asemenea, demonstrează discrepanța dintre educația financiară auto-raportată și testată obiectiv. În plus, Alperovych și colaboratorii (2020) au demonstrat, de asemenea, o corelație pozitivă între cele două variabile. Totuși, acest studiu olandez a inclus doar niveluri de cunoștințe auto-raportate. O altă corelație pozitivă a fost demonstrată de Dahmen și Rodriguez (2014) în S.U.A. și de Wise (2013) în Canada, examinând relevanța pregătirii rapoartelor financiare cu meticulozitate sau încorporării lor strategice și efectele lor pozitive asupra performanței afacerii, care s-a dovedit a fi mai frecvente în rândul antreprenorilor ce aveau cunoștințe financiare. Deoarece efectele educației financiare asupra antreprenoriatului și a performanței de afaceri des studiate au fost mai puțin cercetate, este recomandabil să se efectueze cercetări suplimentare cu colectarea de date calitative în acest domeniu. Accentul ar trebui să fie, în special în țările în curs de dezvoltare, investigarea problemei pe baza unei țări industrializate lider, cum ar fi Germania, pentru a consolida și mai mult dovezile pentru efectele bazate pe această țară. În plus, o măsură standardizată, cum ar fi cadrul „Primii Trei” ar trebui utilizată pentru a măsura educația financiară, pentru a exclude falsificarea rezultatelor și pentru a asigura reprezentativitatea și comparabilitatea datelor colectate. În plus, cercetările

privind impactul educației financiare asupra probabilității generale a activității antreprenoriale și promovarea antreprenoriatului ar trebui să țină cont de faptul că mulți factori specifici țării, cum ar fi costul înființării unei entități juridice și rata de impozitare a venitului generat, pot influența semnificativ această activitate și pot duce la o denaturare a rezultatelor cercetării.

În general, studiile internaționale existente indică o corelație între educația financiară și antreprenoriat, dar

aceasta nu a fost încă validată științific în aceeași măsură cu corelația dintre educația financiară și crearea de bogăție. În special, există o lipsă de dovezi empirice din țările industrializate – mai ales din Germania. Pentru a obține dovezi științifice, este planificat un studiu empiric la nivel național în Germania în rândul întreprinderilor nou-înființate și al IMM-urilor, care va oferi semnificație legăturii dintre educația financiară și antreprenoriat în cercetare și discuții politice.

Anexe

Anexa 1: Chestionarul de educație financiară “Primii Trei”

Întrebările „Big Three” legate de educația financiară (enumerare mai jos), create de profesorul Annamaria Lusardi și profesorul Olivia S. Mitchell, au fost acum utilizate în peste 20 de țări pentru a măsura cunoștințele financiare. Comparațiile rezultatelor între țări au demonstrat că analfabetismul financiar este o problemă globală, că educația financiară atinge vârful la vârsta mijlocie și că femeile obțin scoruri mai mici decât bărbații. (Notă: Răspunsurile corecte sunt marcate cu bold).

1. Să presupunem că dețineți 100 \$ într-un depozit și rata dobânzii este de 2% pe an. După 5 ani, ce sumă credeți că veți avea în cont dacă așteptați până la maturitate?
 - Peste 102 \$
 - Fix 102 \$
 - Mai puțin de 102 \$
 - Nu știu
 - Refuz să răspund
2. Imaginați-vă că rata dobânzii la contul dumneavoastră de economii a fost de 1% pe an, iar inflația a fost de 2% pe an. După 1 an, cât ați putea cumpăra cu banii din acest cont?
 - Mai mult decât astăzi
 - La fel
 - Mai puțin decât astăzi**
 - Nu știu
 - Refuz să răspund
3. Vă rog să-mi spuneți dacă această afirmație este adevărată sau falsă. „Cumpărarea acțiunilor unei singure companii oferă, de obicei, un randament mai sigur decât un fond mutual de acțiuni.”
 - Adevărat
 - Fals**
 - Nu știu
 - Refuz să răspund

Sursa: GFLEC, *Trei întrebări pentru a măsura educația financiară*

Anexa 2: Chestionar de educație financiară "Big Five"

(Notă: Răspunsul corect este marcat cu bold)

1. Să presupunem că aveți 100 \$ într-un cont de economii și rata dobânzii era de 2% pe an. După 5 ani, ce sumă credeți că veți avea în cont dacă lăsați banii până la maturitate?

- A) Peste 102\$
- B) Fix 102\$
- C) Mai puțin de 102\$
- D) Nu știu
- E) Prefer să nu spun

2. Imaginați-vă că rata dobânzii la contul dumneavoastră de economii a fost de 1% pe an, iar inflația a fost de 2% pe an. După 1 an, cât ați putea cumpăra cu banii din acest cont?

- A) Mai mult decât astăzi
- B) La fel
- C) **Mai puțin ca astăzi**
- D) Nu știu
- E) Prefer să nu spun

3. Dacă ratele dobânzilor cresc, ce se va întâmpla de obicei cu prețurile obligațiunilor?

- A) Acestea vor crește
- B) **Acestea vor scădea**
- C) Acestea vor rămâne la fel
- D) Nu există o legătură între prețurile obligațiunilor și ratele dobânzilor
- E) Nu știu
- F) Prefer să nu spun

4. Un credit ipotecar pe 15 ani necesită de obicei plăți lunare mai mari decât un credit ipotecar pe 30 de ani, dar dobânda totală plătită pe durata împrumutului va fi mai mică.

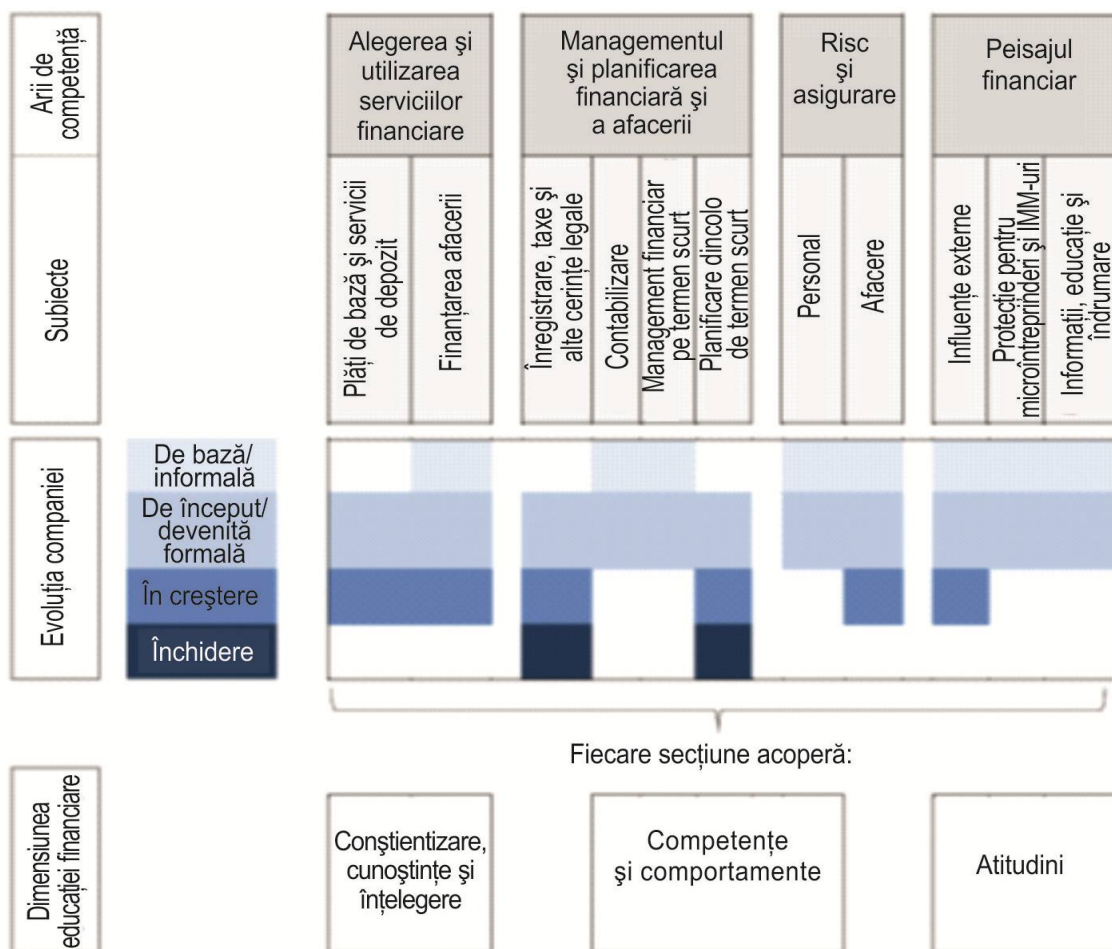
- A) **Adevărat**
- B) Fals
- C) Nu știu
- D) Prefer să nu spun

5. Cumpărarea acțiunilor unei singure companii oferă de obicei un randament mai sigur decât titlurile dintr-un fond mutual de investiții.

- A) Adevărat
- B) **Fals**
- C) Nu știu
- D) Prefer să nu spun

Sursa: GFLEC, "Big Five": Testează-ți cunoștințele de educație financiară au întrebările "Big Five"

Anexa 3: Cadrul OECD privind educația financiară pentru microîntreprinderi și IMM-uri



Sursa: OECD/INFE, *Cadrul de competențe de bază privind educația financiară pentru microîntreprinderi și IMM-uri*, 2018

BIBLIOGRAFIE

- Adomako, S., Danso, A. & Ofori Damoah, J. (2016). The moderating influence of financial literacy on the relationship between access to finance and firm growth in Ghana. *Venture Capital*, 18(1), pp. 43 – 61.
- Alperovych, Y., Calcagno, R. & Lentz, M. (2020). *Entrepreneurs on their Financial Literacy: Evidence from the Netherlands*, 203/20.
- Anderson, S. J., Chandy, R. & Zia, B. (2018). Pathways to profits: The impact of marketing vs. finance skills on business performance. *Management Science*, 64(12), pp. 5559 – 5583.
- Andoh, F. & Nunoo, J. (2011). *Sustaining Small and Medium Enterprises through Financial Service Utilization: Does Financial Literacy Matter?*
- Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y. & van den Brande, G. (2016). *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Bätz, K./Siegfried, P. (2021): Complexity of culture and entrepreneurial practice, *International Entrepreneurship Review*, Volume 7, Issue 3, DOI: <https://doi.org/10.15678/IER.2021.0703.05>

7. BDC (2017). *Financial literacy among Canadian entrepreneurs and business owners*, December, pp. 1 – 15.
8. Binks, M. R., Ennew, C. T. & Reed, G. V. (1992). Information asymmetries and the provision of finance to small firms. *International Small Business Journal*, 11(1), pp. 35 – 46.
9. Cumurovic, A. & Hyll, W. (2018). Financial literacy and self-employment. *Journal of Consumer Affairs* November, 53(2), pp. 1 – 33.
10. Dahmen, P. & Rodriguez, E. (2014). Financial literacy and the success of small businesses: an observation from a small business development centre. *Numeracy*, 7(1), p. 3.
11. Department of Business Innovation and Skills (2012). *SME Access to External Finance*. London.
12. Dollinger, M. J. (2008). *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. 4th Edition.
13. Elert, N., Andersson, F. W. & Wennberg, K. (2015). The Impact of Entrepreneurship Education in High School on long-term entrepreneurial Performance. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 111, December, pp. 209 – 223.
14. European Commission (2018). *Average time to start a company in EU countries 2018*.
15. European Commission (2006). *Entrepreneurship Education in Europe: Fostering Entrepreneurial Mindsets through Education and Learning*. October.
16. Fernandes, T. (2015). *Financial Literacy Levels of Small Businesses Owners and its Correlation with Firms' Operating Performance*.
17. GEM, 2019. *GEM Global Entrepreneurship Monitor*.
18. Gibb, A. (2008). Entrepreneurship and enterprise education in schools and colleges: Insights from UK practice. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 6(2), pp. 101 – 144.
19. Hartog, J., Van Praag, M. & Van Der Sluis, J. (2010). If You Are So Smart, Why Aren't You an Entrepreneur? Returns to Cognitive and Social Ability: Entrepreneurs Versus Employees. *Journal of Economics and Management Strategy*, 19(4), pp. 947 – 989.
20. Hilgert, M., Hogarth, J. & Beverly, S. (2003). Household financial management: the connection between knowledge and behaviour. *Federal Reserve Bulletin*, July, pp. 309 – 322.
21. Huke, J./Siegfried, P. (2021): Finance Methods in the Automotive Sector – Business Agility in the Age of Digital Disruption, *International Journal of Automotive Science And Technology*, Volume 5, Issue 3, 281-288, DOI: <https://doi.org/10.30939/ijastech..955551>
22. Hussain, J., Salia, S. & Karim, A. (2018). Is the knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance: An analysis of enterprises in the UK. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25(6), pp. 985 – 1003.
23. Leifels, A. & Metzger, G. (2015). Financial literacy helps with business startups: easier, better funded, more competitive. *Focus on Economics*, 107, pp. 1 – 5.
24. Li, R. & Qian, Y. (2019). Entrepreneurial participation and performance: the role of financial literacy. *Management Decision*, 58(3), pp. 583 – 599.
25. Lopez-Gracia, J. & Sogorb-Mira, F. (2008). Testing trade-off and pecking order theories financing SMEs. *Small Business Economics*, 31, pp. 117 – 136.
26. Musah, A. & Muazu, I. (2014). Record Keeping and the Bottom Line: Exploring the Relationship Between Record-Keeping and Business Performance Among Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Tamale Metropolis of Ghana. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(2), pp. 107 – 117.
27. Njoroge, R. (2013). Relationship between Financial Literacy and Entrepreneurial Success in Nairobi County Kenya. *The University of Nairobi*.
28. OECD (2018), *OECD/INFE Core Competencies Framework on Financial Literacy for MSMEs*, OECD Publishing, Paris, pp. 1 – 36.
29. OECD (2015), *OECD/INFE Progress report on financial education for MSMEs and potential entrepreneurs*, OECD Publishing, Paris, pp. 1 – 25.
30. Oseifuah, E. (2010). Financial literacy and youth entrepreneurship in South Africa. *African Journal of Economic and Management Studies*, 1(2), pp. 164 – 182.
31. PACFL (2008). 2008 Annual Report to the President.
32. Palacin-Sanchez, M. J., Ramirez-Herrera, L. M. and di Pietro, F. (2013). The capital structure of SMEs in Spanish regions. *Small Business Economics*, 41(2), pp. 503 – 519.
33. Puri, M. & Zarutskie, R. (2012). On the lifecycle dynamics of venture-capital and non-venture-capital

- financed firms. *Journal of Finance*, 67(6), pp. 2247 – 2293.
34. Seghers, A., Manigart, S. & Vanacker, T. R. (2012). The impact of human and social capital on entrepreneurs' knowledge of finance alternatives. *Journal of Small Business Management*, 50(1), pp. 63 – 86.
 35. Seipp, V./Michel, A./Siegfried, P. (2020): Review of International Supply Chain Risk Within Banking Regulations in Asia, US and EU Including Proposals to Improve Cost Efficiency by Meeting Regulatory Compliance, *Journal Financial Risk Management (JFRM)*, Volume 9, Issue 3, pp. 229-251, DOI: 10.4236/jfrm.2020.93013
 36. Siegfried, P. (2014): Analysis of the service research studies in the German research field, Performance Measurement and Management, *Publishing House of Wroclaw University of Economics*, Volume 345, pp. 94-104, DOI: 10.15611/pn.2014.345.09
 37. Siegfried, P. (2015): Die Unternehmenserfolgskfaktoren und deren kausale Zusammenhänge, *Zeitschrift Ideen- und Innovationsmanagement*, *Deutsches Institut für Betriebswirtschaft GmbH/Erich Schmidt Verlag*, Berlin, ISSN 2198-3143, pp. 131-137, DOI: <https://doi.org/10.37307/j.2198-3151.2015.04.04>
 38. Siegfried, P. (2021): *Strategic Management Business Cases and Management Concepts*, ISBN: 978-3-75349-909-3, BoD Book on Demand, Norderstedt.
 39. Spinelli, S. Jr., Adams, R. J. Jr. & Timmons, J. (2015). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. 10th Edition. *New York: McGraw-Hill Education*.
 40. Suparno, S. and Saptono, A. (2018). Entrepreneurship education and its influence on financial literacy and entrepreneurship skills in college. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(4), pp. 1 – 19.
 41. The Gallup Organization (2007). *Observatory of European SMEs Analytical report Observatory of European SMEs*.
 42. van Auken, H. E. (2005). A model of small firm capital acquisition decisions. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), pp. 335 – 352.
 43. Wise, S. (2013). The Impact of Financial Literacy on New Venture Survival. *International Journal of Business and Management*, 8(23), pp. 30 – 39.