

Dr. Hegedűs Szilárd¹

Nehéz helyzet kialakulása a 2019-2022 között a magyar kkv-k példáján keresztül

ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmány Hegedűs (2023) korábbi eredményeit támasztja ki 2019 és 2022 között a nehéz helyzetű vállalkozások vonatkozásában, megegyező módszertannal. A 2019 és 2022 közötti időszak a globális gazdaság számára számos kihívást jelentett, azonban a magyar középvállalatok példáján keresztül végzett kutatásunk azt mutatja, hogy a nehéz helyzetű (NH) vállalkozások aránya csökkent, annak ellenére, hogy több válság is befolyásolta a gazdasági környezetet. Ez a tendencia arra utal, hogy a vállalkozások képesek voltak alkalmazkodni és javítani pénzügyi helyzetüket a kihívások ellenére. Az ágazati sajátosságok alapvetően nem változtak, de jelentős csökkenés figyelhető meg a feldolgozóiparban, a szállításban és az IT szektorban. Ez a csökkenés valószínűleg annak köszönhető, hogy ezek az ágazatok hatékonyabban tudtak reagálni a piaci változásokra és a technológiai fejlődés előnyeit kihasználva stabilizálni tudták működésüket.

A válságok ezen paramétereket nem befolyásolták jelentősen, mivel az adatfelvétel módja megegyezett a különböző időszakokban, azonban az adatbázis eltérő volt, ami minimális eltéréseket okozhatott az eredményekben. Az adatfelvétel módszertanának konzisztenciája biztosította, hogy a kapott adatok összehasonlíthatók és megbízhatóak legyenek, így a változások valóban a gazdasági környezet és a vállalkozások alkalmazkodóképességének következményei.

A nehéz helyzet kialakulását leginkább az üzleti kockázat határozta meg, amely magában foglalja a piaci ingadozásokat, a gazdasági bizonytalanságokat és a vállalkozások egyedi kockázatait. Az üzleti kockázat kezelésében sikeres vállalkozások jobban tudták csökkenteni a nehéz helyzetbe kerülés esélyét. Ez arra utal, hogy a vállalkozásoknak nemcsak a gazdasági környezet változásaira kell reagálniuk, hanem hatékony kockázatkezelési stratégiákat is ki kell alakítaniuk a hosszú távú pénzügyi stabilitás érdekében. Az elemzés összességében azt mutatja, hogy a vállalkozások adaptív képességei és kockázatkezelési gyakorlati kulcsfontosságúak a nehéz helyzetek elkerülésében, és hogy a válságok ellenére is lehetőség van a pénzügyi helyzet javítására, ha megfelelő stratégiákat alkalmaznak.

Kulcsszavak: Magyar KKV-k; Gazdasági válság; COVID-19 hatásai; Vállalkozásfejlesztés; Piaci kihívások

Jel-kód: L26; M13; E32; G01; O52;

BEVEZETÉS

A „nehéz helyzet” fogalma jogi szempontból kiemelten fontos a kis- és középvállalkozások (KKV-k) számára, amelyet az 1388/2014/EU bizottsági rendelet 3. cikkének 5. pontja határoz meg, és a ha-

zai szabályozás keretében a 37/2011. (III. 22.) Kormányrendelet ír elő. Az előírások alapján egy vállalkozás akkor tekinthető nehéz helyzetűnek, ha önjelölt nem képes a veszteségek felhalmozódásának megakadályozására. Ennek következtében ezek a vállalkozások nem jogosultak állami vagy az EU által társfinanszírozott támogatásra, a kofinanszírozás elve értelmében.

Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ) 107. cikkének (1) bekezdése kimondja: „Ha a Szerződések másként nem rendelkeznek, a belső piaccal összeegyeztethetetlen a tagállamok által vagy állami forrásból bármilyen formában nyújtott olyan támogatás, amely bizonyos vállalkozásoknak vagy bizonyos áruk termelésének előnyben részesítése által torzítja a versenyt, vagy azzal fenyeget, ha ez érinti a tagállamok közötti kereskedelmet.”

A „nehéz helyzet” fogalmának kritériumait a hatályos európai uniós és hazai jogszabályok részletesen meghatározzák. Az 1388/2014/EU bizottsági rendelet 3. cikkének 5. pontja alapján egy vállalkozás akkor tekinthető nehéz helyzetűnek, ha saját erejéből nem képes megakadályozni a veszteségek felhalmozódását. Konkrétan, korlátolt felelősségű társaságok (kivéve a KKV-k) esetében ez azt jelenti, hogy a társaság saját tőkéje az elmúlt két évben kevesebb mint a felére csökkent, és az éves beszámoló szerint a saját tőke vesztesége meghaladja a jegyzett tőke 50%-át. A KKV-k esetében a saját tőke kevesebb mint a negyedére csökkent, és a veszteség meghaladja a jegyzett tőke 25%-át. Nagyvállalatok esetében, ha a saját tőke az utóbbi két évben kevesebb mint a negyedére csökkent, szintén nehéz helyzetűnek minősülnek. Továbbá, ha a vállalkozás fizetésektelenségi eljárás alá került, vagy a nemzeti jogszabályok alapján fizetésektelenség közelebb van, akkor is nehéz helyzetűnek tekinthető.

A 37/2011. (III. 22.) Kormányrendelet a hazai szabályozás keretében megerősíti az európai uniós rendeletben foglalt kritériumokat. Eszerint egy vállalkozás akkor minősül nehéz helyzetűnek, ha saját tőkéje negatív értékű, ha csődeljárás van folyamatban ellene, vagy ha veszteségei elérték vagy meghaladták a jegyzett tőke 50%-át.

ELMÉLETI HÁTTÉR

A nehéz helyzet megítélésének vizsgálata az irodalomban eddig elsődlegesen jogi aspektusból történt. Schmidt-Köttlers és Rademacher (2011) a német, Lupu (2014) a román, amerikai és francia csődjogot vizsgálta az európai uniós gyakorlattal való összevetésben. Segura és Nerea (2017) arra hívják fel a figyelmet, hogy a támogatást nyújtó hatóságoknak a támogatás megítélésakor vizsgálniuk kell a támogathatósági feltételeknek történő megfelelést. Ugyanakkor nem vonható vissza a támogatás, ha annak odaítélése után a cég ellen fizetésektelenségi eljárás indul. Szűcs (2018) a nehéz helyzetben lévő vállalkozások ál-

¹ Főiskolai docens, Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest

lami támogatásának jogi keretrendszerét vizsgálta a módosuló európai uniós szabályozás tükrében. Losoncz (2019) rávilágított a magyar kkv-k nemzetköziesedésének problémáira.

Hegedűs (2023) tanulmányának célja a nehéz helyzetű vállalkozások helyzetének vizsgálata a magyar kis- és középvállalkozások (KKV) szektorában a 2019-es adatok alapján, az Európai Unió versenyjogának definícióját alkalmazva. A kutatás 31 ezer vállalat adatait használta, és különböző statisztikai módszerekkel, mint például a klasszifikációs fa és a bináris logisztikus regresszió, vizsgálta a nehéz helyzet kialakulásának okait. A téma szakirodalmi előzményének Hegedűs (2023) kutatása tekinthető, aki első ízben mérte fel a nehéz helyzetet a magyar vállalati szférában. A kutatás eredményei szerint a nehéz helyzetű vállalkozások aránya a mintában mindössze 1,9%. Területi megoszlásban a legtöbb nehéz helyzetű vállalkozás Budapesten és Pest megyében található. Ágazati megoszlás alapján a kereskedelem, feldolgozóipar, szállítás, vendéglátás és tudományos tevékenységek területén a legmagasabb a nehéz helyzetű vállalkozások aránya. A kutatás főbb megállapításai közé tartozik, hogy a nehéz helyzetű státusz leginkább az árbevétel, likviditás és vállalati méret függvénye. A dinamikus likviditás bizonyult a legfontosabb előrejelzőnek a nehéz helyzetre. A kutatás szerint a nehéz helyzetű vállalkozások aránya alacsony a működő KKV-k körében, azonban azokban az ágazatokban, ahol magasabb az eszközigenyesség és a piaci verseny, nagyobb a nehéz helyzetű cégek aránya. Területi jellemzők nem determinálják jelentősen a nehéz helyzetű státuszt a KKV-k között. A nehéz helyzet kialakulása folyamat jellegű, elsődleges tényezője a forgalom csökkenése és a realizált készpénz visszaesése.

A kutatások szerint e tény egyik jele a vállalkozás folytatásának elvének sérülésének (Lentner, 2022; Zéman- Lentner, 2018; Zéman – Tóth, 2018).

ANYAG ÉS MÓDSZEREK

Az anyag és módszertan fejezetben a törvényi szabályozás kritériumai kerültek számviteli környezetre lefordít

Az elemzett adatok a Bureau Van Dijk Orbis adatbázisából származtak, az adatoknál az alábbi szűkítő feltételeket alkalmaztam a vállalatokra:

- Legalább 3 éve működnek;
- Nem állnak felszámolási, végelszámolási vagy csődeljárás alatt;
- Középvállalkozás méretkategóriába esnek;
- Legalább 5 embert foglalkoztatnak;
- Adtak be éves beszámolót 2019- 2022 között.

1. táblázat: A kutatás feltételrendszerei

Kvantitatív feltételek
<i>A jegyzett tőkének vagy a részvénytőkének több mint 50 százaléka elveszett a felhalmozott veszteségek miatt [korlátolt felelősségű társaságok és korlátlan felelősségű társaságok]</i>
<i>ÉS a jegyzett tőke 25 százaléka az elmúlt 12 hónapban veszett el</i>
Kvalitatív feltételek
<i>Fizetésképtelenségi eljárás hitelezői indítása az EU-rendelet szerint</i>
<i>Tagországi jog alapján fizetésképtelenségi eljárás indítható</i>
Egyéb meghatározott feltételek
<i>Ha vállalat veszteségei nőnek, forgalma csökken, leltári készletei felhalmozódnak, fölös kapacitása megemelkedik, megrendelés-állománya jelentős mértékben csökken, pénzforgalma csökken, adóssága nő, a nettó eszközérték leírása csökken vagy teljesen leírásra kerül.</i>

Forrás: a 37/2011. (III. 22.) 6. § Kormányrendelet alapján saját szerkesztés.

2. táblázat: A kutatás céljai és változói

Kutatás cél száma és leírása	Elérendő cél	Változó
1. NH cégek aránya	A jogi szabályozásban megjelölt változókból egy nehéz helyzetet leíró változó létrehozatala.	Változó 1 = Adott évben a saját tőke jegyzett tőke hányados 50%-nál kisebb Kimenet: 1 vagy 0 Változó 2 = A saját tőke az előző évi állományhoz viszonyítva 25%-ot meghaladó értékű visszaesést produkált. Kimenet: 1 vagy 0 Ha mindkét változó 1-es, úgy NH 1, egyébként 0
2.NH kialakulásának okfeltárása	Befolyásoló változók meghatározása 2022-es év adatai alapján	Hatékonysági Likviditási Jövedelmezőségi Dinamikus változók

Forrás: saját szerkesztés.

A kutatás célja a nehéz helyzetű (NH) vállalkozások arányának és az NH kialakulásának okainak feltárása. Az alábbiakban részletesen ismertetem a kutatás céljait és az elérendő célokat:

Az elsődleges cél a jogi szabályozásban meghatározott kritériumok alapján egy olyan változó létrehozása, amely leírja a vállalkozások nehéz helyzetét. Ennek érdekében két fő változót határozzunk meg:

- **Változó 1:** Ez a változó azt vizsgálja, hogy egy adott évben a vállalkozás saját tőkéjének és jegyzett tőkéjének hányadosa kisebb-e 50%-nál. Az érték kimenete 1, ha a hányados kisebb, és 0, ha nem.
- **Változó 2:** Ez a változó azt méri, hogy a vállalkozás saját tőkéje az előző évhez képest legalább 25%-kal csökkent-e. Az érték kimenete 1, ha a csökkenés meghaladja a 25%-ot, és 0, ha nem. Ha mindkét változó értéke 1, akkor a vállalkozás NH státuszt kap, egyéb esetben nem (értéke 0). Így az NH vállalkozások arányát a két változó kombinációjával határozzuk meg.

NH kialakulásának okfeltárása

A második cél a nehéz helyzet kialakulásának okainak feltárása a 2022-es év adatai alapján. Az NH státusz befolyásoló tényezőinek meghatározása érdekében a következő változókat vizsgáljuk:

- **Hatékonysági változók:** Ezek a változók a vállalkozás működési hatékonyságát mérik. Ide tartozhatnak például a termelési költségek, az erőforrások kihasználtsága, illetve az output és input aránya.
- **Likviditási változók:** Ezek a változók a vállalkozás rövid távú fizetőképességét és pénzügyi stabilitását jelzik. Például a likviditási ráta, a forgóeszközök és rövid lejáratú kötelezettségek aránya, valamint a pénzügyi tartalékok nagysága.
- **Jövedelmezőségi változók:** Ezek a változók a vállalkozás profitabilitását mérik. Ide tartozhatnak a nyereségességi mutatók, mint például az árbevétel arányos nyereség, a működési eredmény és a nettó profit.
- **Dinamikus változók:** Ezek a változók a vállalkozás pénzügyi és gazdasági dinamikáját elemzik. Ide tartozhatnak a bevétel és kiadások változása, a tőkemozgások, valamint az iparági és makrogazdasági trendek hatásai.

A kutatás elsődleges célja a nehéz helyzetű (NH) cégek arányának meghatározása, valamint az, hogy megvizsgáljuk, hogyan befolyásolja az ágazati besorolás és a cégméret az NH

3. táblázat: A kutatás céljai, hipotézisei és módszertana

Kutatási cél	Hipotézis	Alkalmazott módszertan
1. Nehéz helyzetű cégek aránya	A cégméret hatással van a nehéz helyzetre.	Chi ² próba
2. A nehéz helyzet kialakulása okainak feltárása	A nehéz helyzet jól leírható a vizsgált változókkal.	klasszifikációs fa CHAID modell alapján

Forrás: saját szerkesztés.

státuszt. Ezzel kapcsolatban az a hipotézisünk, hogy az ágazati besorolás és a cégméret jelentős hatással van a vállalkozások nehéz helyzetére. Ezen hipotézis tesztelésére a Chi-négyzet (Chi²) próbát alkalmazzuk, amely lehetővé teszi számunkra, hogy statisztikailag megvizsgáljuk az ágazati besorolás és a cégméret közötti összefüggést az NH státusszal.

A kutatás második célja a nehéz helyzet kialakulásának okainak feltárása. A hipotézisünk ebben az esetben az, hogy a nehéz helyzet jól leírható a különböző hatékonysági, likviditási, jövedelmezőségi és dinamikus változókkal. Ennek tesztelésére bináris klasszifikációs fa elemzést alkalmazunk a CHAID modell alapján. A bináris logisztikus regresszió segítségével megvizsgáljuk, hogy a különböző változók milyen mértékben járulnak hozzá a vállalkozások NH státuszához, míg a CHAID modell segítségével feltérképezzük a változók közötti összefüggéseket és hierarchiákat, ezáltal azonosítva a legfontosabb befolyásoló tényezőket. Ezen módszertanok alkalmazásával reméljük, hogy átfogó képet kapunk a nehéz helyzet kialakulásának okairól és a vállalkozások pénzügyi egészségéről.

KUTATÁSI EREDMÉNYEK

Az NH (nehéz helyzetű) vállalkozások arányának változását vizsgálva a 2020-as, 2021-es és 2022-es években, érdekes tendenciákat figyelhetünk meg. A 2020-as évben a nehéz helyzete

4. táblázat: Nehéz helyzetű cégek aránya a mintában

	NH20		NH21		NH22	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Nem	5022	99	5008	98,7	5029	99,1
Igen	51	1	65	1,3	44	0,9
Total	5073	100	5073	100	5073	100,0

Forrás: saját szerkesztés.

5. táblázat: Nehéz helyzetű cégek aránya a mintában ágazati megoszlásban

NACE Rev. 2 main section	NH22		Igen	Total
A – Agriculture, forestry and fishing	Count	289	2	291
	% within NH22	5,70%	4,50%	5,70%
B – Mining and quarrying	Count	22	0	22
	% within NH22	0,40%	0,00%	0,40%
C – Manufacturing	Count	1267	7	1274
	% within NH22	25,20%	15,90%	25,10%
D – Electricity, gas, steam and air conditioning supply	Count	70	3	73
	% within NH22	1,40%	6,80%	1,40%
E – Water supply; sewerage, waste management and remediation activities	Count	112	1	113
	% within NH22	2,20%	2,30%	2,20%
F – Construction	Count	357	6	363
	% within NH22	7,10%	13,60%	7,20%
G – Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	Count	1407	6	1413
	% within NH22	28,00%	13,60%	27,90%
H – Transportation and storage	Count	296	0	296
	% within NH22	5,90%	0,00%	5,80%
I – Accommodation and food service activities	Count	105	8	113
	% within NH22	2,10%	18,20%	2,20%
J – Information and communication	Count	209	0	209
	% within NH22	4,20%	0,00%	4,10%
K – Financial and insurance activities	Count	95	0	95
	% within NH22	1,90%	0,00%	1,90%
L – Real estate activities	Count	168	2	170
	% within NH22	3,30%	4,50%	3,40%
M – Professional, scientific and technical activities	Count	319	2	321
	% within NH22	6,30%	4,50%	6,30%
N – Administrative and support service activities	Count	141	4	145
	% within NH22	2,80%	9,10%	2,90%
O – Public administration and defence; compulsory social security	Count	1	0	1
	% within NH22	0,00%	0,00%	0,00%
P – Education	Count	14	0	14
	% within NH22	0,30%	0,00%	0,30%
Q – Human health and social work activities	Count	42	0	42
	% within NH22	0,80%	0,00%	0,80%
R – Arts, entertainment and recreation	Count	88	2	90
	% within NH22	1,70%	4,50%	1,80%
S – Other service activities	Count	27	1	28
	% within NH22	0,50%	2,30%	0,60%

Forrás: saját szerkesztés.

tű vállalkozások aránya 1% volt, ami 51 vállalkozást jelentett az összesen 5073 vállalkozásból. A következő évben, 2021-ben, ez az arány 1,3%-ra emelkedett, ami 65 vállalkozást jelentett. Ez a növekedés 0,3 százalékpontos emelkedést mutat, ami arra utal, hogy 2021-ben több vállalkozás került nehéz helyzetbe, valószínűleg a COVID-19 járvány gazdasági hatásai miatt.

2022-re viszont jelentős változás következett be, mivel a nehéz helyzetű vállalkozások aránya 0,9%-ra csökkent, ami 44 vállalkozást jelentett. Ez a csökkenés 0,4 százalékpontos, ami azt sugallja, hogy a vállalkozások pénzügyi helyzete javult az előző évhez képest. A csökkenés mértéke még nagyobb, ha figyelembe vesszük a 2021-es év növekedését, így a 2022-es adat nemcsak az előző évhez képest javulást mutat, hanem összességében is pozitív irányú változást jelez a nehéz helyzetű vállalkozások számában.

A táblázat az NH (nehéz helyzetű) vállalkozások arányát mutatja a különböző ágazatokban a 2022-es évben, a NACE Rev. vagyis TEAOR fő szekciói alapján. Az NH vállalkozások arányának elemzéséhez fontos megvizsgálni, mely ágazatokban a legnagyobb és a legalacsonyabb ez az arány, és próbálni magyarázatot találni az eltérésekre.

Az adatok szerint az I – Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás ágazatban a legmagasabb az NH vállalkozások aránya, ahol az összes vállalkozás 18,2%-a minősül nehéz helyzetűnek. Ez az ágazat különösen érzékeny a gazdasági ingadozásokra, és erősen érintette a COVID-19 járvány hatása. A korlátozások, az utazási tilalmak és a vendéglátóipari létesítmények bezárása jelentős bevételkiesést okozhatott, ami magyarázhatja a magas NH arányt.

A második legmagasabb NH arányt a D – Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás ágazatban találjuk, ahol az NH vállalkozások aránya 6,8%. Ez meglepő lehet, mivel ez az ágazat általában stabilabb, de a magas energiaárak és az energiapiac ingadozásai okozhattak pénzügyi nehézségeket egyes vállalkozások számára.

A N – Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenységek ágazatban is viszonylag magas az NH arány, 9,1%. Az adminisztratív szolgáltatások piaca szorosan összefügg más ágazatok működésével, és a gazdasági bizonytalanságok ezen a területen is kihívásokat jelenthettek.

A legalacsonyabb NH arányú ágazatok közé tartozik a B – Bányászat és kőfejtés, ahol nincs nehéz helyzetű vállalkozás az adatok szerint. Ez az ágazat viszonylag kicsi, de stabil lehet a vizsgált időszakban.

Hasonlóan alacsony, nulla százalékos NH arány figyelhető meg a J – Információ és kommunikáció, a K – Pénzügyi és biztosítási tevékenységek, valamint az O – Közigazgatás és védelem; kötelező társadalombiztosítás ágazatokban. Ezek az ágazatok jellemzően stabilabb bevételekkel és kevesebb kockázattal rendelkeznek, ami magyarázhatja az alacsony NH arányt.

A táblázat az NH (nehéz helyzetű) vállalkozások arányát mutatja a különböző méretkategóriákban (mikro-, kis- és középvállalkozások) a 2022-es évben. Az elemzés célja, hogy megvizsgáljuk, hogyan oszlik meg a nehéz helyzetű vállalkozások aránya a különböző méretkategóriák között.

A mikrovállalkozások kategóriájában összesen 503 vállalko-

6. táblázat: Keresztábra elemzés a 2022-es nehéz helyzet, illetve cégméret vonatkozásában
Crosstab

		NH22			
		Nem	Igen	Total	
Size	Mikro	Count	497	6	503
		% within Size	98,8%	1,2%	100,0%
		% within NH22	9,9%	13,6%	9,9%
Kis		Count	2009	19	2028
		% within Size	99,1%	0,9%	100,0%
		% within NH22	39,9%	43,2%	40,0%
Közép		Count	2523	19	2542
		% within Size	99,3%	0,7%	100,0%
		% within NH22	50,2%	43,2%	50,1%
Total		Count	5029	44	5073
		% within Size	99,1%	0,9%	100,0%
		% within NH22	100,0%	100,0%	100,0%

Forrás: saját szerkesztés.

zás szerepel. Ezek közül 497 vállalkozás (98,8%) nem volt nehéz helyzetben, míg 6 vállalkozás (1,2%) nehéz helyzetűnek minősült. A mikrovállalkozások a nehéz helyzetű vállalkozások 13,6%-át teszik ki, ami azt jelzi, hogy bár arányuk viszonylag alacsony, mégis jelentős mértékben jelen vannak az NH kategóriában.

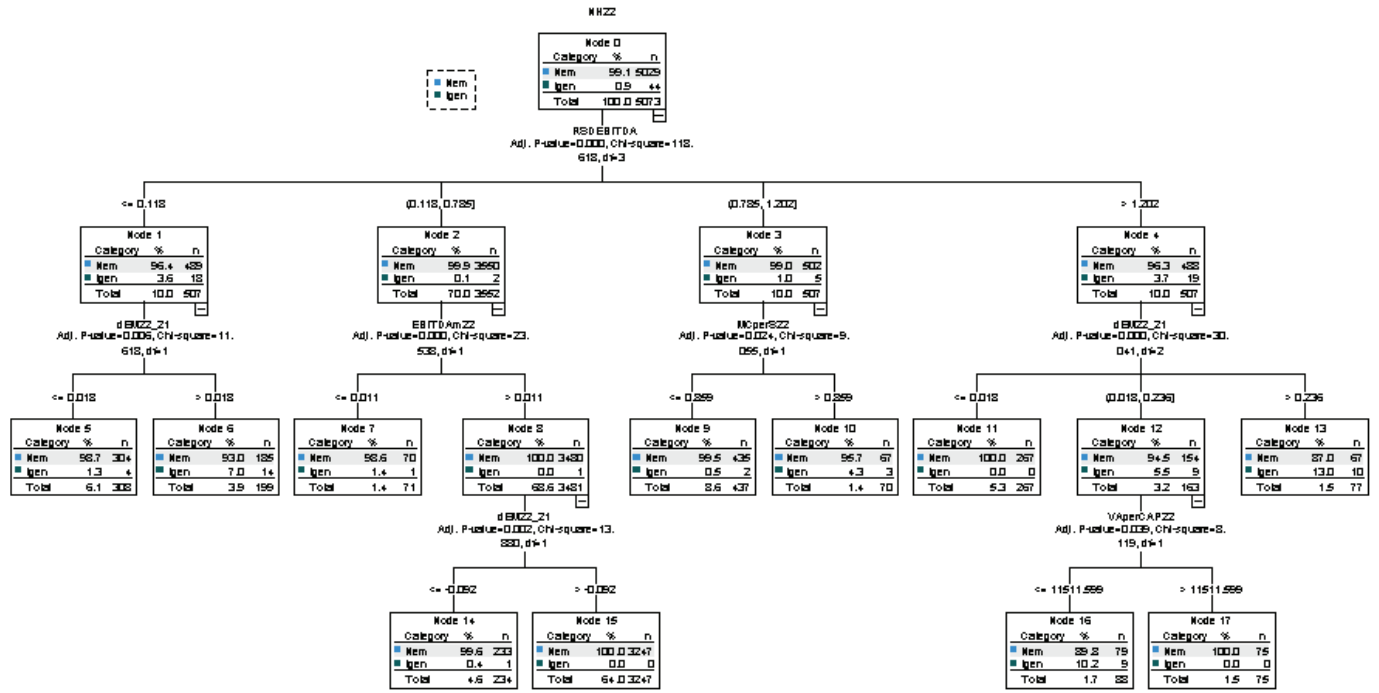
A kis vállalkozások esetében összesen 2028 vállalkozást vizsgáltak. Ezek közül 2009 vállalkozás (99,1%) nem volt nehéz helyzetben, míg 19 vállalkozás (0,9%) nehéz helyzetűnek minősült. A kis vállalkozások az NH vállalkozások 43,2%-át teszik ki, ami a legnagyobb arányt jelenti a három méretkategória közül. Ez azt mutatja, hogy a kis vállalkozások vannak a legnagyobb számban nehéz helyzetben, bár arányuk még mindig viszonylag alacsony.

A középvállalkozások kategóriájában összesen 2542 vállalkozás található. Ebből 2523 vállalkozás (99,3%) nem volt nehéz helyzetben, míg 19 vállalkozás (0,7%) nehéz helyzetűnek minősült. A középvállalkozások az NH vállalkozások 43,2%-át teszik ki, ami azonos a kis vállalkozások arányával.

A mikrovállalkozások esetében a nehéz helyzetű vállalkozások aránya 1,2%, ami magasabb, mint a kis- és középvállalkozások aránya (0,9% és 0,7%). Ez arra utalhat, hogy a mikro vállalkozások sebezhetőbbek a gazdasági ingadozásokkal szemben. Ugyanakkor a kis- és középvállalkozások nagyobb abszolút számban vannak jelen az NH kategóriában, ami azt jelzi, hogy a méret növekedésével bár az arány csökken, az abszolút számok magasabbak lehetnek.

Az elemzés alapján megállapítható, hogy a vállalkozások mérete befolyásolja a nehéz helyzetben lévő cégek arányát, és a legnagyobb arányban a mikrovállalkozások érintettek, míg a legnagyobb abszolút számot a kis- és középvállalkozások teszik ki. Ezt azonban statisztikailag nem sikerült alátámasztani, hisz a Chi² próba nem volt szignifikáns (V=5,064, df=2, p=0,167).

Az ábra egy döntési fa eredményét mutatja, amely a nehéz helyzetű (NH) vállalkozások kialakulásának okait elemzi a 2022-es év adatai alapján. A döntési fa elemzés egy olyan sta-



1. ábra: 2022-es magyarázó változók

Forrás: saját kutatás

tisztítási módszer, amely lehetővé teszi a különböző változók közötti kapcsolatok feltárását és hierarchikus struktúrában történő megjelenítését.

A döntési fa kiindulópontja a teljes minta, amely 5073 vállalkozást tartalmaz. Ezek közül 5029 vállalkozás nem minősül nehéz helyzetűnek (Nem), míg 44 vállalkozás nehéz helyzetű (Igen). Az NH22 változó elemzéséhez a fa különböző változók mentén osztja tovább a mintát, hogy feltárja a nehéz helyzet kialakulásának okait. Az első szintű osztást az EBITDA reaktív szórása okozza. Ezt követően befolyásoló változó az EBITDA margin 2021-es és 2022 között változása, a 2022-es EBITDA margin, az árbevétel arányos anyagköltség 2022-es értéke.

Ez a döntési fa jól illusztrálja, hogy a nehéz helyzetű státusz komplex, több változóból álló folyamat eredménye, ahol az egyes pénzügyi mutatók eltérő mértékben járulnak hozzá a végső állapot meghatározásához.

Ez a döntési fa jól illusztrálja, hogy a nehéz helyzetű státusz komplex, több változóból álló folyamat eredménye, ahol az egyes pénzügyi mutatók eltérő mértékben járulnak hozzá a végső állapot meghatározásához. A modell ugyan 99%-os pontossággal sorolta be a vállalatokat, de egyik sem volt az előrejelzés alapján nehéz helyzetű.

KÖVETKEZTETÉSEK

A tanulmányban két hipotézis került megfogalmazásra, ezek közül az első hipotézist elutasítottam, mivel a próba nem volt szignifikáns. A második hipotézis elfogadásra került, mivel a döntési fa eredményesen, és közgazdaságilag relevánsan lefutott, ugyanakkor nem tudta teljesen detektálni a nehéz helyzetű vállalkozásokat. A tanulmány legfontosabb megállapításai:

- Csökkentek a NH cégek a válságok ellenére is!
- Ágazati sajátosságok nem változtak, de csökkent a feldolgozóiparban, a szállításban, IT szektorban.

- A válságok ezen paramétereket nem befolyásolták, az adatfelvétel módja megegyezett, de az adatbázis eltérő volt.
- A nehéz helyzet kialakulását leginkább az üzleti kockázat határozta meg.

A vizsgált időszakban a nehéz helyzetű (NH) vállalkozások aránya csökkent, annak ellenére, hogy több válság is befolyásolta a gazdasági környezetet. Ez a tendencia arra utal, hogy a vállalkozások képesek voltak alkalmazkodni és javítani pénzügyi helyzetüket a kihívások ellenére. Az ágazati sajátosságok alapvetően nem változtak, de jelentős csökkenés figyelhető meg a feldolgozóiparban, a szállításban és az IT szektorban. Ez a csökkenés valószínűleg annak köszönhető, hogy ezek az ágazatok hatékonyabban tudtak reagálni a piaci változásokra és a technológiai fejlődés előnyeit kihasználva stabilizálni tudták működésüket.

A válságok ezen paramétereket nem befolyásolták jelentősen, mivel az adatfelvétel módja megegyezett a különböző időszakokban, azonban az adatbázis eltérő volt, ami minimális eltéréseket okozhatott az eredményekben. Az adatfelvétel módszertanának konzisztenciája biztosította, hogy a kapott adatok összehasonlíthatók és megbízhatóak legyenek, így a változások valóban a gazdasági környezet és a vállalkozások alkalmazkodóképességének következményei.

A nehéz helyzet kialakulását leginkább az üzleti kockázat határozta meg, amely magában foglalja a piaci ingadozásokat, a gazdasági bizonytalanságokat és a vállalkozások egyedi kockázatait. Az üzleti kockázat kezelésében sikeres vállalkozások jobban tudták csökkenteni a nehéz helyzetbe kerülés esélyét. Ez arra utal, hogy a vállalkozásoknak nemcsak a gazdasági környezet változásaira kell reagálniuk, hanem hatékony kockázatkezelési stratégiákat is ki kell alakítaniuk a hosszú távú pénzügyi stabilitás érdekében. Az elemzés összességében azt mutatja, hogy a vállalkozások adaptív képességei és kockázat-

kezelési gyakorlatai kulcsfontosságúak a nehéz helyzetek elkerülésében, és hogy a válságok ellenére is lehetőség van a pénzügyi helyzet javítására, ha megfelelő stratégiákat alkalmaznak.

IRODALMI FELDOLGOZÁS

2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról

37/2011. (III. 22.) Korm. rendelet az európai uniós versenyjogi értelemben vett állami támogatásokkal kapcsolatos eljárásról és a regionális támogatási térképről

1388/2014/EU bizottsági rendelet

Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ)

LUPU, DANIEL (2014): Analysis of conceptual approaches for the firm in difficulty. *Journal of Public Administration, Finance and Law*, 5(3), 110–117 ISSN 2285 – 2204

HEGEDŰS, SZILÁRD (2023): A nehéz helyzet kialakulásának és magyarázó változóinak vizsgálata a magyar kkv-szektorban. *GAZDASÁG ÉS PÉNZÜGY*, 10(1), 57-79. <https://bank-szovetseg.hu/Public/gep/2023/057-079%20Hegedus.pdf> ISSN 2415-8909 <https://doi.org/10.33926/GP.2023.1.4>

LENTNER, CSABA (2022): A vállalkozás folytatása számviteli alapelvének és az ESG-jelentések egyes összefüggései. In: Veresné Somosi Mariann – Lipták Katalin – Harangozó Zsolt [szerk.] (2022): *Mérleg és Kihívások – Fenntarthatóság*. XII. Nemzetközi Tudományos Konferencia, konferenciakötet. Miskolc-Egyetemváros, Magyarország: Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 530–536. ISBN 9789633582817

vagy https://gtk.uni-miskolc.hu/files/18764/Konferencia%20kiadv%C3%A1ny%202022_honlapra.pdf

LOSONCZ, MIKÓS (2019): Az uniós keretfeltételek és a kis- és középvállalkozások nemzetköziesedésének néhány kérdése. *Prosperitas*, VI.(2), 4–29, <http://publikaciotar.repositorium.uni-bge.hu/1597/1/Loconcz.pdf> ISSN 2786-4359

SCHMIDT-KOETTERS, THOMAS – RADEMACHER, MORITZ (2011): Appropriate Measures on Aid Schemes Including Firms in Difficulty: Annotation to Joint Cases T-102/07 and T-120/07. *European State Aid Law Quarterly*, 10(1), 155–160. Retrieved March 28, 2021, from <https://www.jstor.org/stable/26686146>. ISSN 16 19-52 72

SEGURA, MIGUEL. – NEREA, MIKEL. C. (2018): Eligibility as State Aid Beneficiary and the Concept of Undertaking in Difficulty, *Journal of European Competition Law & Practice*, 9(2), 104–106, ISSN 2041-7772 DOI <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpx073>.

SZÜCS, GÁBOR (2018): A magyarországi kis-és középvállalkozások tőkeszerkezetének a vizsgálata és összehasonlítása a nemzetközi trendekkel. Doktori értekezés, Gödöllő http://real-phd.mtak.hu/1565/2/szucs_gabor_tezis.pdf.

ZÉMAN, ZOLTÁN – LENTNER, CSABA (2018): The changing role of going concern assumption supporting management decisions after financial crisis. *Polish Journal of Management Studies*, 18(1), 428–44 ISSN, 2081-7452 DOI 10.17512/pjms.2018.18.1.32

ZÉMAN, ZOLTÁN – TÓTH, ANTAL (2018): *Stratégiai pénzügyi controlling*. Budapest: Akadémiai Kiadó. ISBN 9789634540687