
TDK-dolgozat

2024

Baracsi Áron Lajos
Budapesti Gazdasági Egyetem
Pénzügyi és Számviteli Kar

**A MAGYARORSZÁGI CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK SZÁMVITELI
MINŐSÉGÉNEK, REZILIENCIÁJÁNAK ÉS PÉNZÜGYI
MENEDZSMENT SAJÁTOSSÁGAINAK EMPIRIKUS VIZSGÁLATA
KÜLÖNBÖZŐ GAZDASÁGI KÖRNYEZETEK BEN: NÖVEKEDÉSI ÉS
VÁLSÁGHELYZETEK ELEMZÉSE**

**EMPIRICAL INVESTIGATION OF THE ACCOUNTING QUALITY,
RESILIENCE AND FINANCIAL MANAGEMENT CHARACTERISTICS
OF HUNGARIAN FAMILY BUSINESSES IN DIFFERENT ECONOMIC
ENVIRONMENTS: ANALYSIS OF GROWTH AND CRISIS
SITUATIONS**

Konzulensek nevei:

Dr. Denich Ervin

Dr. Hegedűs Szilárd

Kézirat lezárásának dátuma: 2024.10.17.

A Kulturális és Innovációs Minisztérium 2024-2.1.1-EKÖP kódszámú Egyetemi Kutatói
Ösztöndíj Programjának a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Alapból finanszírozott
szakmai támogatásával készült.



AZ NKFI ALAPBÓL
MEGVALÓSULÓ
PROGRAM



Tartalomjegyzék

1. BEVEZETÉS	1
1.1. A kutatás kérdései és céljai.....	2
1.2. A kutatás hipotézisei.....	3
1.3. A dolgozat tartalmi felépítése	4
2. A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK JELLEMZŐI ÉS KATEGORIZÁLÁSA	5
2.1. A családi vállalkozások tipológiai megközelítései	5
2.2. A családi vállalkozások sajátosságai.....	7
2.2.1. A családi vállalkozások pénzügyi sajátosságai.....	8
3. A GAZDASÁGI REZILIENCIA	10
3.1. A reziliencia fogalmáról általánosságában	10
3.2. A gazdasági értelemben vett reziliencia.....	11
3.2.1. Az alkalmazott gazdasági rezilienciát mérő modell.....	15
4. A SZÁMVITELBEN MEGJELENŐ MINŐSÉG	17
4.1. A minőség fogalma, egyes koncepcionális megközelítései	17
4.2. A számviteli minőség meghatározása	19
4.3. A számviteli minőséget befolyásoló, torzító tényezők	20
4.3.1. Kreatív számvitel.....	21
4.3.2. Eredménymenedzsment	24
4.4. A számviteli minőséget mérő modellek.....	25
4.4.1. Healy modellje (1985).....	26
4.4.2. Jones modellje (1991).....	28
4.4.3. Dechow et al. módosított Jones modellje (1995)	29
4.4.4. Teoh et al. modellje (1998).....	30
4.4.5. Kothari et al. modellje (2005).....	32
5. ANYAG ÉS MÓDSZERTAN.....	34
5.1. Az elemzésekhez szükséges minták és változók	34
6. A KUTATÁS EREDMÉNYEINEK ÖSSZEFOGLALÁSA.....	41
6.1. A H1 hipotézis eredményeinek összefoglalása.....	41
6.2. A H2 hipotézis eredményeinek összefoglalása	47
6.3. A H3 hipotézis eredményeinek összefoglalása	51
6.4. Hipotézisek összegzése.....	58
6.5. Új és újszerű eredmények bemutatása	59
6.6. Javaslatok.....	61
7. ÖSSZEFOGLALÁS	62

8. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS.....	63
IRODALOMJEGYZÉK.....	64
MELLÉKLETEK.....	I
1. számú melléklet: Az alkalmazott rövidítések jegyzéke	II
2. számú melléklet: Az alkalmazott számviteli minőséget mérő modellek abszolút értéken vett hibatagjaihoz tartozó leíró statisztikák teljes időszaki átlagainak összehasonlítása, 2017-2022	III
3. számú melléklet: Az önkényes befolyásolások abszolút értékeinek átlaga minták és évek szerint, Jones modellje alapján (1991), 2017-2022	IV
4. számú melléklet: Az önkényes befolyásolások abszolút értékeinek átlaga minták és évek szerint, Dechow et al. modellje alapján (1995), 2017-2022	IV
5. számú melléklet: Az önkényes befolyásolások abszolút értékeinek átlaga minták és évek szerint, Teoh et al. modellje alapján (1998), 2017-2022	V
6. számú melléklet: Az önkényes befolyásolások abszolút értékeinek átlaga minták és évek szerint, Kothari et al. modellje alapján (2005), 2017-2022	V
7. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Jones modellje (1991) szerint, minta és kontrollminta 1., 2017-2022	VI
8. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Jones modellje (1991) szerint, minta és kontrollminta 2., 2017-2022	VI
9. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Dechow et al. modellje (1995) szerint, minta és kontrollminta 1., 2017-2022	VII
10. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Dechow et al. modellje (1995) szerint, minta és kontrollminta 2., 2017-2022	VII
11. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Teoh et al. modellje (1998) szerint, minta és kontrollminta 1., 2017-2022	VIII
12. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Teoh et al. modellje (1998) szerint, minta és kontrollminta 2., 2017-2022	VIII
13. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Kothari et al. modellje (2005) szerint, minta és kontrollminta 1., 2017-2022	IX
14. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Kothari et al. modellje (2005) szerint, minta és kontrollminta 2., 2017-2022	IX
15. számú melléklet: A minták gazdasági rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai vármegyénként, 2017-2019.....	X

16. számú melléklet: A minták gazdasági rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai vármegyénként, 2020-2022	XI
17. számú melléklet: A minták gazdasági rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai TEÁOR'08 szerinti tevékenységenként, 2017-2019.....	XII
18. számú melléklet: A minták gazdasági rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai TEÁOR'08 szerinti tevékenységenként, 2020-2022.....	XIII
19. számú melléklet: A tőkeáttételi mutató értékeinek átlaga minták és évek szerint, 2017-2022	XIV
20. számú melléklet: A likviditási mutató értékeinek átlaga minták és évek szerint, 2017-2022	XIV

Táblázatjegyzék

1. táblázat: A vizsgált jelenségek, sajátosságok kutatási kérdései	2
2. táblázat: Az alkalmazott gazdasági értelemben vett rezilienciát mérő modell kódtáblázata, 2017-2022.....	16
3. táblázat: A minőség főbb gazdasági megközelítéseinek irányai és értelmezésük	18
4. táblázat: A pénzügyi beszámolás minőségének egyes szakirodalmi megközelítései, értelmezései	19
5. táblázat: A vizsgálatokban érintett vállalkozások minta és kontrollminta szerinti megoszlása	36
6. táblázat: A vizsgálatokban érintett vállalkozások auditáltság szerinti megoszlása	36
7. táblázat: A vizsgálatokban érintett vállalkozások vármegyei megoszlása a székhelyek elhelyezkedése alapján	37
8. táblázat: A vizsgálatokban érintett vállalkozások és a regisztrált, működő gazdasági szervezetek TEÁOR'08 szerinti megoszlása és összehasonlítása.....	38
9. táblázat: A kutatási célok és az alkalmazott kutatási módszerek.....	39
10. táblázat: A kutatás változóinak jegyzéke és tartalma.....	40
11. táblázat: Az R^2 értéke a vizsgált modellek szerint, 2017-2022	42
12. táblázat: A vizsgált vállalkozások (minta) számviteli modellek szerinti eredményeinek abszolút értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022.....	43
13. táblázat: A vizsgált vállalkozások (kontrollminta 1.) számviteli modellek szerinti eredményeinek abszolút értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022	44
14. táblázat: A vizsgált vállalkozások (kontrollminta 2.) számviteli modellek szerinti eredményeinek abszolút értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022	45
15. táblázat: A vizsgált minták gazdasági értelemben vett rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai, 2017-2019	47

16. táblázat: A vizsgált minták gazdasági értelemben vett rezilienciáinak keresztábla-elemzéséhez kapcsolódó eredményei, 2017-2019	48
17. táblázat: A vizsgált minták gazdasági értelemben vett rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai, 2020-2022	49
18. táblázat: A vizsgált minták gazdasági értelemben vett rezilienciáinak keresztábla-elemzéséhez kapcsolódó eredményei, 2020-2022	50
19. táblázat: A vizsgált vállalkozások tőkeáttételi mutató értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022	51
20. táblázat: ANOVA táblázat a tőkeáttételi mutató átlagos értékeire vonatkozóan 2017 és 2022 között, minta és kontrollminta 1. szerint	52
21. táblázat: ANOVA táblázat a tőkeáttételi mutató átlagos értékeire vonatkozóan 2017 és 2022 között, minta és kontrollminta 2. szerint	53
22. táblázat: A vizsgált vállalkozások likviditási mutató értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022	55
23. táblázat: ANOVA táblázat a likviditási mutató átlagos értékeire vonatkozóan 2017 és 2022 között, minta és kontrollminta 1. szerint	56
24. táblázat: ANOVA táblázat a likviditási mutató átlagos értékeire vonatkozóan 2017 és 2022 között, minta és kontrollminta 2. szerint	56
25. táblázat: A megfogalmazott hipotézisekre vonatkozó döntések	58

Ábrajegyzék

1. ábra: A családi vállalkozás működésében való részvétel fokai	5
2. ábra: A rezilienciával foglalkozó publikációk számának alakulása az üzleti gazdaságtan területén belül, 2000-2024.....	12
3. ábra: A rezilienciával foglalkozó publikációk kulcsszavai közötti összefüggések az üzleti gazdaságtan területén belül, 2000-2024	13
4. ábra: A rezilienciával foglalkozó publikációk kulcsszavainak megjelenése az üzleti gazdaságtan területén belül, 2000-2024	14
5. ábra: A számviteli szabályozási rendszeren belül megjelenő rugalmasság, valamint a gazdálkodói befolyásolás kapcsolata és szerkezete	22
6. ábra: A kis-és középvállalkozói szektor hitelállományának magyarországi alakulása és aránya, 2018-2023	54

1. BEVEZETÉS

A családi vállalkozások mind az üzleti, mind a társadalmi szférában egyre nagyobb figyelemben részesülnek az érintett felek részéről, amely széleskörű érdeklődést több egymással összefüggő tényező határoz meg. Ezen nézőpontok között jelenik meg a családi vállalkozások hangsúlyos szerepe a globális ökonomiai rendszerben, a foglalkoztatáshoz, az innovációkhoz és az egyes helyi közösségek fenntarthatóságához való lényeges hozzájárulás kérdései, valamint a témakörben publikált anyagok folyamatos bővülése is. Több felmérés alapján a családi vállalkozások hangsúlyos és meghatározó szereppel rendelkeznek a világgazdaságban, mivel a globális szintű GDP jelentős részét állítják elő (McKinsey & Company, 2023), mindemellett hozzájárulnak az általános gazdasági növekedéshez (Zellweger, 2017), és számos országban meghatározó szerepet töltenek be a kis- és középvállalkozói szektorban, például Magyarországon is (Wieszt és Drótos, 2018).

A hazai szakirodalomban a családi vállalkozások jellemzői és helyzete a kis- és középvállalkozói szektoron belül (általános vállalati menedzsment, pénzügyi sajátosságok, szociológiai tényezők, tipológiai rendszerek kialakításának és az öröklés kérdései) széleskörűen elemzésre és részletezésre kerültek számos tanulmányban és publikációban (Csákné Filep, 2012a és 2012b; Vágány et al., 2016; Csákné Filep és Karmazin, 2017; Noszkay, 2017; Bogdány et al., 2019; Kása et al., 2019; Németh és Németh, 2019; Kárpáti, 2021; Vajdovich és Heidrich, 2021), azonban nem állítható, hogy az egyes pénzügyi menedzsment sajátosságok, valamint a számviteli minőség és a gazdasági rezilienciához kapcsolódó -jellemzően metrikus változó alapú-, empirikus következtető statisztikai módszereket alkalmazó vizsgálatok elterjedtek lennének a témakörben, eltérő gazdasági ciklusok esetében is tanulmányozva.

A számviteli minőségvizsgálat témakörben a hazai szakirodalom aránya (a magyarországi publikációs anyagok, valamint a nemzetközi szakirodalom megoszlásában), ismertsége és kutatottsága rendkívül alacsonynak jellemezhető (az Elsevier vállalat Scopus, a Google Scholar és a Web of Science adatbázisai alapján), mindazonáltal az érintett felek torzítatlan és egyéb szempontok (relevancia, időszerűség, ellenőrizhetőség) szerint történő gazdasági, üzleti döntéshozatalában meghatározó szempont az éves beszámolókból származó adatok és információk minősége és egyes befolyásoló tényezők ismerete. A hazai kutatások elterjedését korlátozó tényezőként azonosítható, hogy a legtöbb számviteli minőséget mérő metrikus modell nem alkalmazható a hazai számviteli környezetben (Denich, 2022), csak IFRS és US GAAP alapú beszámolók esetében, valamint a nem metrikus mérési modellek és eljárások által

limitáltan állapítható meg a minőség adott időpontban megjelenő állapota (Ewert és Wagenhofer, 2011).

A szerepeltetett tényezők elméleti, valamint empirikus vizsgálatához kapcsolódó szempontjai szerint került a kutatás fókuszába a magyarországi családi kis- és középvállalkozások adatainak és sajátosságainak (számveteli minőség, gazdasági értelemben vett reziliencia és egyes pénzügyi jellemzők) elemzése, valamint a közvetlen iparági versenytársakkal és piacvezető vállalatokkal való összehasonlítása, amelynek a megvalósítását segítették a dolgozat későbbi részében taglalt vállalati adatbázisainak használata, valamint további kutatómódszertani megközelítések alkalmazása az inputok és eredmények reprezentativitásának figyelembevételével (minta és kontrollminták kialakításának és besorolásának tényezői).

1.1. A kutatás kérdései és céljai

A jelen tanulmány három fő kérdés köré épül ([1. táblázat](#)), amelyek kutatási célja a különböző kis- és középvállalkozói szektorban megjelenő vállalkozások (családi, nem családi közvetlen iparági versenytársak, piacvezető vállalkozások), közötti számveteli minőség, gazdasági reziliencia és egyes pénzügyi menedzsment tényezőinek összehasonlítása és a felmerült kérdések részletes megválaszolása az elemzett időszakok során, 2017 és 2022 között.

1. táblázat: A vizsgált jelenségek, sajátosságok kutatási kérdései

Kutatási kérdés	
Kutatási kérdés 1:	Szignifikánsan eltérő-e a magyarországi családi kis- és középvállalkozások, közvetlen iparági versenytársaik, valamint az iparági vezető vállalkozások számveteli minősége a minták és a vizsgált időszakok vonatkozásában az alkalmazott modellek alapján? Ha igen, milyen irányban és jelentéssel bírnak ezek az eltérések?
Kutatási kérdés 2:	Létezik-e szignifikáns kapcsolat a magyarországi családi kis- és középvállalkozások, közvetlen iparági versenytársaik, valamint az iparági vezető vállalkozások gazdasági rezilienciáinak értékei között a minták és a vizsgált időszakok vonatkozásában az alkalmazott modell alapján? Ha igen, akkor milyen irányban és jelentéssel bírnak ezek a kapcsolatok, ezenfelül milyen meghatározó tényezők állhatnak az eltérések hátterében?
Kutatási kérdés 3:	Eltérőek-e szignifikánsan a magyarországi családi kis- és középvállalkozások, közvetlen iparági versenytársaik, valamint az iparági vezető vállalkozások egyes pénzügyi menedzsmenthez kapcsolódó tényezői, értékei (likviditási tényezők, tőkeáttétel) a minták és a vizsgált időszakok vonatkozásában az alkalmazott elemzések alapján? Ha igen, milyen irányban és jelentéssel bírnak ezek az eltérések, ezenfelül milyen meghatározó tényezők állhatnak az eltérések hátterében?

Forrás: Saját szerkesztés alapján (2024)

További cél a kapott eredmények publikálásának lehetősége, amellyel a kutatók és a téma iránt aktívan érdeklődők számára bővíülhet a jelenleg rendelkezésre álló hazai szakirodalmi bázis. Ez elősegítheti a szakmai, illetve tudományos szemléletformálást, a jelenleg fennálló kis- és középvállalkozói szektoron belüli családi vállalkozásokkal kapcsolatos ismeretek bővítését, illetve a vizsgált témakör új megfigyeléseinek mások általi kiterjesztését, eltérő kutatások során.

1.2. A kutatás hipotézisei

A kutatás vizsgálati kérdései, céljai és elméleti háttere alapján az alábbi hipotézisek fogalmazhatóak meg:

H1: A magyarországi családi kis- és középvállalkozások (minta) számviteli minősége statisztikailag kimutatható eltéréssel rendelkezik a közvetlen iparági versenytársaikétól (kontrollminta 1.), illetve az iparági vezető vállalkozásokétól (kontrollminta 2.).

A meghatározott hipotézis az alábbi alhipotézisekre bontható:

H1a: A minta és kontrollminta 1. számviteli minősége jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.

H1b: A minta és kontrollminta 2. számviteli minősége jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.

H2: A magyarországi családi kis- és középvállalkozások (minta) gazdasági rezilienciája statisztikailag kimutathatóan nem áll kapcsolatban a közvetlen iparági versenytársaikéval (kontrollminta 1.), illetve az iparági vezető vállalkozásokéval (kontrollminta 2.).

A meghatározott hipotézis az alábbi alhipotézisekre bontható:

H2a: A minta és kontrollminták (1. és 2.) gazdasági rezilienciája között nem jelenik meg kapcsolat stabil gazdasági helyzetben, növekedési ciklusban.

H2b: A minta és kontrollminták (1. és 2.) gazdasági rezilienciája között nem jelenik meg kapcsolat gazdasági válsághelyzetben, visszaeséssel jellemezhető ciklusban.

H3: A magyarországi családi kis- és középvállalkozások (minta) egyes pénzügyi menedzsmenthez kapcsolódó tényezői (likviditási tényezők, tőkeáttétel) statisztikailag kimutatható eltéréssel rendelkeznek a közvetlen iparági versenytársaikétól (kontrollminta 1.), illetve az iparági vezető vállalkozásokétól (kontrollminta 2.).

A meghatározott hipotézis az alábbi alhipotézisekre bontható:

H3a: A minta és kontrollminta 1. tőkeáttételi mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.

H3b: A minta és kontrollminta 2. tőkeáttételi mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.

H4c: A minta és kontrollminta 1. likviditási mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.

H3d: A minta és kontrollminta 2. likviditási mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.

Megállapítható, hogy a kutatás több összetett kérdéssel, illetve feltételezéssel rendelkezik, amelyek kijelölik a kutatómódszertani megközelítések irányát, valamint az értékelések komplexitásának szükségességét a megfelelő szakmai nézőpontok figyelembevételével.

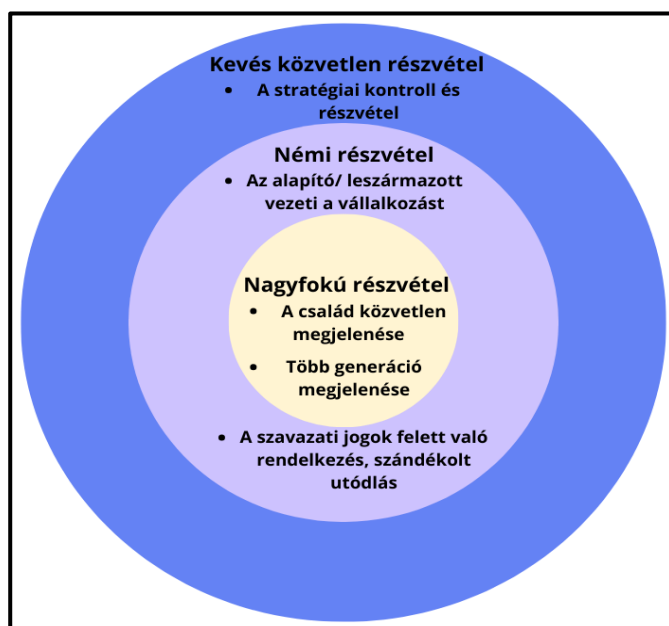
1.3. A dolgozat tartalmi felépítése

Tartalmilag tanulmány 7 fejezetre bontható. A bevezetés és a kutatási kérdések, célok és hipotézisek megfogalmazása után a második fejezetben a családi vállalkozások tipológiai megközelítései és jellemzői kerülnek bemutatásra, majd ezt követően a harmadik fejezet tartalmazza a gazdasági értelemben vett reziliencia fogalmának és az alkalmazott mérési modelljének ismertetését. A negyedik fejezet magában foglalja a számviteli minőség koncepciójának áttekintését és a kapcsolódó, a kutatás szempontjából releváns metrikus mérési modelleket. Ezt követően az ötödik fejezetben tekinthetők meg az alkalmazott kutatási módszerek, valamint a hatodik fejezetben az empirikus kutatási eredmények, továbbá az egyes megfogalmazott hipotézisekre és alhipotézisekre vonatkozó egyedi és összegző döntések. A dolgozat tartalmi keretét egy általános összefoglalás zárja az hetedik fejezetben.

2. A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK JELLEMZŐI ÉS KATEGORIZÁLÁSA

2.1. A családi vállalkozások tipológiai megközelítései

A családi vállalkozások kategorizálásához kapcsolódó szakirodalom rendkívül széleskörűnek jellemezhető, számos definíció és megközelítés létezik, azonban a témakörben jártas kutatók között sincsen egy általános konszenzus arról, hogy melyek a leghangsúlyosabb besorolási szempontok (Handler, 1989; Littunen és Hyrsky, 2000; Klein et al., 2005). Az eltérések okai között jelennek meg a kutatások nézőpontjainak és kutatási metodológiáinak heterogén jellege, továbbá az elemzési terület vagy ország egyéb sajátosságainak hatásai. Handler (1989) meghatározásában a családi vállalkozás esetében a tulajdonjog és/vagy a vezetés jelentős részét egy vagy több családtag birtokolja, valamint ezen felek aktívan részt vesznek az üzletvezetés mindennapi ellátásában és a stratégiai döntéshozatalban. Ezen definíció hangsúlyozza a család tulajdonlás, irányítás és a generációk közötti váltás és átmenet megjelenését, továbbá a családi értékek és hosszú távú elköteleződés szerepét, ezzel megkülönböztetve a családi vállalkozásokat más üzleti formáktól. Shanker és Astrachan (1996) szerint a család tulajdonjoga, a családi menedzsment sajátosságok és a részvétel foka ([1. ábra](#)), illetve a generációkon átívelő tervek szükségesek a megfelelő besoroláshoz. Donnelley (1964) két dimenzió mentén kategorizálta a családi vállalkozásokat, figyelembe véve, hogy a vállalkozás tulajdonosa és menedzsere között milyen (családi - nem családi) viszony áll fenn, mindezt 4 további kategóriára bontva.



1. ábra: A családi vállalkozás működésében való részvétel fokai

Forrás: Saját szerkesztés Shanker és Astrachan (1996) publikációja alapján

Gersick et al. (1997) a családi vállalkozások életciklusai szerint alkották meg a megközelítésüket, amely szerint négy típus jelenhet meg:

- *Első generációba tartozó, alapító/tulajdonos által működtetett és vezetett vállalkozások:* kihívásai közé tartozik a kezdeti és folyamatos tőkebevonás, az utódlás kérdései és ehhez kapcsolódó tulajdonosi struktúra megalkotása, egyéb vezetési és szakmai kérdések
- *Testvérek által tulajdonolt, gyorsan növekvő, valamint változó vállalkozások:* kihívásai közé tartozik a megszerzett tőke megtartása, a tulajdonosok közötti döntési és irányítási folyamat megosztottsága, egyes hatáskörök pontos lehatároltságának hiánya
- *Unokatestvérek konzorciuma által tulajdonolt, érett, komplex vállalkozások:* kihívásai közé tartozik a családi és a tulajdonosi érdekek kezelése
- *Utódlásra váró családi vállalkozások:* kihívásai közé tartozik az utód(ok) kijelölése, a megfelelő vezetői és szakmai képességek, valamint szükséges kompetenciákkal rendelkező személy(ek) kiválasztása, az utódlási folyamat pénzügyi kérdései, valamint további megpróbáltatást jelent a vállalkozás értékeinek, stabilitásának és versenyképességének megőrzése az utódlás során. A hatékony utódlást gátolhatja a világosan megfogalmazott célok hiánya, a családi dinamikák figyelmen kívül hagyása, illetve a külső segítség és megfelelő szakértelem mellőzése

Az Astrachan et al. (2002) által kidolgozott F-PEC (Family-Power, Experience, Culture) skála három fő dimenzió alapján kategorizálja a családi vállalkozásokat, amelyeket több olyan tényezőre bontott, amelyekkel szintetizálta a különböző szakirodalmi megközelítéseket:

- *Hatalom (Power) alskála:* tulajdonlás foka, vezetők családi érintettsége, valamint a vállalati menedzsmentben való részvétel alapján való rendszerezés
- *Tapasztalat (Experience) alskála:* a tulajdonosok, a menedzsment, a döntéshozói testület generációja és tapasztalata, továbbá a vállalkozást támogató családtagok száma és tapasztalata szerinti rendszerezés
- *Kultúra (Culture) alskála:* a család elkötelezettsége a vállalkozás iránt, illetve a családi és vállalati értékek közötti átfedés szerinti rendszerezés

A családi vállalkozások tulajdonosi struktúrája, vezetési rendszerei és folytonossági mechanizmusai olyan egyedi jellemzőkkel bírnak, amelyek jelentős mértékben különbözhetnek

az egyes iparágak és ágazatok között. Szakirodalmi megközelítésében a családi vállalkozások rendszerezése az alábbi besorolási szempontok szerint jelenhet meg -egyes megközelítések akár együttes alkalmazásával- (Csákné Filep, 2012b):

- A család és a vállalkozás kapcsolata, eltérései (Reid et al., 1999; Chrisman et al., 2013)
- A családi vezetés jellemzői és tulajdonlás (Tagiuri és Davis, 1996; Leach, 2018)
- Alapítási tényezők, indokok (Winter et al., 2004)
- Alkalmazott stratégia, taktikai és operatív tervezés (Miller és Le Breton-Miller, 2006)
- Család részvételének foka (Shanker és Astrachan, 1996; Kása et al., 2019)
- Életciklusok (Gersick et al., 1997)
- Megjelenő célok, célrendszerek (Williams et al., 2018; Węclawski és Żukowska, 2019)
- Vállalkozás mérete (Sonfield, 2008)

A különböző kategorizálási megközelítések és értelmezések miatt a családi vállalkozások gazdaságban megjelenő tényleges méretét és ezáltal szerepvállalását és hatásait nehéz pontosan meghatározni, mindazonáltal gazdasági jelentőségük és nagyságuk kétségtelen.

2.2. A családi vállalkozások sajátosságai

A családi vállalkozások a globális gazdaság jelentős szereplői, melyek a legtöbb ország gazdasági szerkezetében meghatározó szerepet töltenek be (Wieszt és Drótos, 2018). Ezen vállalkozások nemcsak gazdasági, hanem szociokulturális jelentőséggel is bírnak, mivel egyesítik a családi és üzleti célokat. Az egyes sajátosság megértése kritikus fontosságú mind a gazdasági elemzések, kutatások, valamint a vállalatirányítási gyakorlatok és tényezők szempontjából. Egyes jellemzők a családi vállalkozások esetében előnyként, bizonyos esetekben hátrányként szolgálhatnak a gazdálkodás és a piaci helyzetének változása során. Fontos, hogy az említett vállalkozások megfelelően ismerjék a sajátosságaikat, illetve kellőképpen (üzleti értelemben és a család elvárásai szerint) használják fel azokat egyes helyzetekben.

A családi vállalkozások legfontosabb jellemzői a felhasznált szakirodalmak alapján a következők lehetnek (Davies és Ma, 2003; Csákné Filep, 2012b; Diéguez-Soto et al., 2015; Leach, 2018):

- A családi és a vállalkozásban folyó ügyek, alrendszerek keveredése
- A jó hírnév kialakítására és tartós fenntartására való törekvés (erős emocionális tényezők)
- Centralizáltság
- Elkötelezettség
- Hosszú távon megjelenő szemlélet
- Jellemzően családi körből származó menedzserek alkalmazása
- Kockázatok kerülése (pénzügyi és egyéb működési kockázatok esetében)
- Merev, stabil és zárt szervezeti struktúra és kultúra
- Nepotista vállalatvezetés
- Paternalista vezetési stílus
- Sajátos célrendszer
- Üzletfejlesztési rugalmasság

Összefoglalva, a családi vállalkozások sajátosságai alapvetően meghatározzák működésüket és hosszú távú sikerüket is egyaránt. A családi kontroll, a generációs átmenetek, a családi értékek és kultúra, valamint az egyéb sajátosságok (például pénzügyi) mind olyan tényezők, amelyek jelentős hatással vannak ezekre a vállalkozásokra. A megfelelő kezelési stratégiák és megoldások alkalmazása lehetővé teszi a családi vállalkozások számára, hogy sikeresen működjenek a komplex üzleti környezetben a versenytársakkal szemben, megőrizve családi értékeiket és identitásukat.

2.2.1. A családi vállalkozások pénzügyi sajátosságai

A pénzügyek minden vállalkozás esetében fontos szerepet töltenek be a napi működés, valamint az éves, közép- és hosszú távú tervezés során, hiszen különböző időtávokon belül egymástól eltérő, a vállalkozás életét érintő pénzügyi menedzsment kérdések és kihívások jelennek meg. Felmerülhet a kérdés a családi vállalkozások sajátosságainak megvizsgálásakor, hogy a vállalati pénzügyek terén miért jelentkeznek eltérések a családi és nem családinak jellemezhető vállalkozások között, tekintve, hogy ezen vállalkozások tulajdonosai és vezetői hasonló célokkal rendelkezhetnek: a rövid- és hosszú távú fizetőképesség hatékony fenntartása, a források bevonásának alacsony áron és kockázattal való, a szükséges pénzügyi források

megfelelő időben történő megszerzése, valamint egyéb pénzügyi menedzsment optimalizálási feladatok. Az eltérés okai között lehet, hogy nem minden döntés meghozatala során érvényesül a profitorientált szemléletmód, valamint a család és a vállalkozás pénzügyeinek összefonódásai is befolyásolják a célokat. A családi vállalkozások pénzügyi sajátosságai a megvizsgált szakirodalmak alapján a következők lehetnek (Gere, 1997; Anderson és Reeb, 2003; Villalonga és Amit, 2006; López-Gracia és Sánchez-Andújar, 2007; Vadnjal, 2008; Yilmazer és Schrank, 2010; Di Giuli et al., 2011; Mazzi, 2011; Csákné Filep, 2012a; Koropp et al., 2013; Csákné Filep, 2017):

- A cég értékelése során nehéz megállapítani annak tényleges értékét a családi és vállalati pénzügyek, rendszerek összefonódásából adódóan
- A család és a vállalkozás pénzügyeinek összefonódása, folyamatos keveredése
- A családi körön kívülről származó (pénzügyi) vezető személyének elutasítása, családtagok preferálása a menedzsment és egyéb vezetői feladatok ellátásában
- A külső tőkebevonás helyett a család finanszírozza meg a vállalkozás pénzügyi szükségletét (indításkor jellemző az úgynevezett bootstrap technika alkalmazása, megtakarítások felhasználása), amelyet az adott vállalkozás magas fokon kihasznál (megjelenhet érzelmi kötődés az átvett pénzzel szemben)
- A megjelenő pénzügyi kockázatok kerülése
- A tartós eladósodottság kerülése, valamint alacsonyabb mértékben való megjelenése, mint a versenytársak esetében
- Az utódlás finanszírozása jelentős pénzügyi (és egyéb) tervezést igényel
- Folyamatos, kedvező szintű likviditás fenntartására való törekvés
- Válsághelyzetben jobb pénzügyi ellenálló képesség és teljesítmény a közvetlen versenytársakkal szemben

A felsorolt pénzügyi menedzsmentet érintő sajátosságok közül a tartós eladósodottság kerülése (tőkeáttételi mutató szerint), valamint a folyamatos kedvező szintű likviditás fenntartására való törekvés (likviditási mutató szerint) kerül vizsgálatra a kutatás során, a családi és nem családi kis-és középvállalkozások, valamint a vezető iparági versenytársak összehasonlításában, az érintett időszakok (2017-2022) szerinti bontásban.

3. A GAZDASÁGI REZILIENCIA

3.1. A reziliencia fogalmáról általánosságban

Jelen fejezet célja a reziliencia fogalmának bemutatása több kontextusban, különös tekintettel a tanulmány alapját képező, kutatásban betöltött szerepére, értelmezési keretére, valamint az alkalmazott gazdasági értelemben vett rezilienciát mérő modell is ismertetésre kerül. Ehhez egyes tudományokban való megközelítések kerülnek részletezésre, kiemelten vizsgálva a közgazdaságtani, ezen belül is az üzleti gazdaságban megjelenő területek témaköreinek meghatározó és kimutatható kapcsolatait a rezilienciával, amelyhez bibliográfiai elemzés került felhasználásra.

A reziliencia meghatározása az elmúlt évtizedekben számos tudományterületen központi jelentőséget nyert. Az eredetileg orvostudományi és fizikai tudományos kontextusban használt kifejezés mára átlépte ezen tudományos határokat, és széles körben alkalmazzák a biológiától kezdve az ökológián át egészen a közgazdaságtudományokig (Szokolszky és Komlósi, 2015).

A reziliencia szó a latin eredetű "resilio" igéből származik, amely jelentése "visszaugrik/visszapattan". A reziliencia általános értelemben egy rendszer, egyén vagy közösség azon képessége, hogy megbirkózzon a változásokkal, stresszhatásokkal és krízishelyzetekkel, miközben megőrzi funkcióit és struktúráját vagy képes legyen eredményesen visszatérni az eredeti állapotába. Az eredeti pszichológiai kontextusában a reziliencia az egyén azon képessége, hogy traumatikus vagy stresszes események után helyreálljon és adaptálódjon (Urbán és Kovács, 2016). A szociológiai reziliencia a közösségek azon képessége, hogy alkalmazkodjanak és/vagy helyre álljanak a gazdasági, társadalmi vagy egyéb katasztrófák, nehézségek után. A biológiában és az ökológiában a reziliencia egy ökoszisztéma vagy populáció azon képessége, hogy egyes zavarok, például klímaváltozás vagy invazív fajok megjelenése után helyreálljon. Az ökológiai reziliencia magában foglalja a biodiverzitás, a táplálékláncok és az ökoszisztéma fenntartásának képességét. A mérnöki tudományokban ismert reziliencia az anyagok (például anyagtudomány), infrastruktúrák (például építőmérnöki szakma) és technológiai rendszerek (például villamosmérnöki, gépészmérnöki szakma) azon képességét jelenti, hogy ellenálljanak a zavaroknak és/vagy gyorsan helyre álljanak azok után. A közgazdaságtanban a reziliencia fogalma az utóbbi években került jobban előtérbe, különösen a gazdasági válságok, pénzügyi instabilitás és a fenntarthatósági témakörök, kérdések kapcsán.

3.2. A gazdasági értelemben vett reziliencia

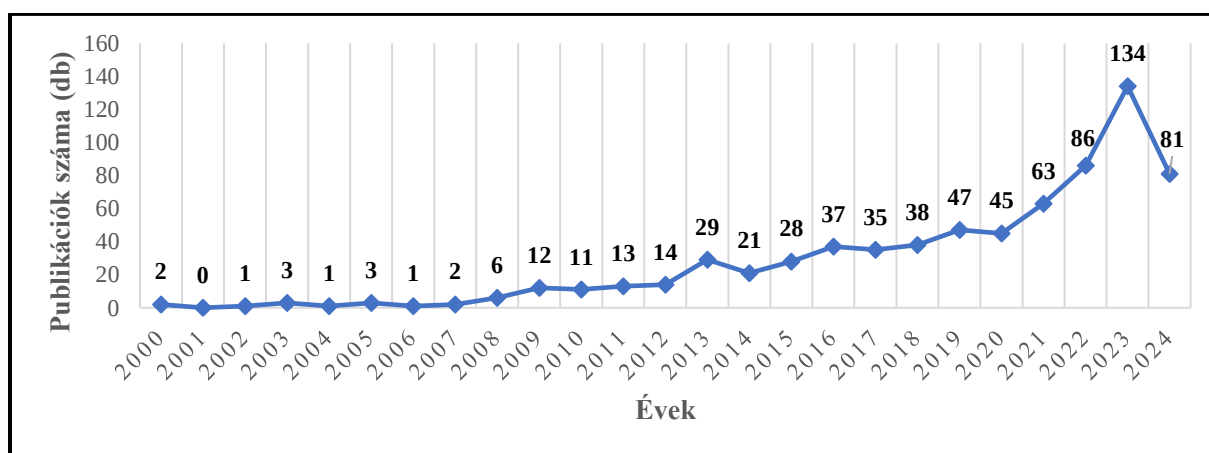
A közgazdasági értelemben vett reziliencia általában a gazdasági rendszerek, szervezetnek, vállalkozásnak azon képességére utal, hogy ellenálljanak a külső sokkoknak (például gazdasági válságok, természeti katasztrófák, politikai változások) és rövid időn belül helyre álljanak azok után (Carmeli és Markman, 2011; Halmai, 2021). A szakirodalom gyakran megkülönbözteti a makro- és mikrogazdasági rezilienciát (országos, regionális, szervezeti vagy iparági szemszögből nézve szintén) és külön a pénzügyi rezilienciát is. A makrogazdasági reziliencia azon gazdasági rendszerek (országok, régiók) képességét jelenti, hogy kezeljék a gazdasági sokkokat és fenntartsák a gazdasági stabilitást és növekedést. Ez magában foglalja a pénzügyi stabilitás fenntartását, a munkaerőpiac rugalmasságát, valamint a gazdasági politikák és intézmények hatékonyságát. A regionális gazdasági reziliencia a különböző régiók és városok gazdasági rendszereinek ellenálló képességét jelenti, amely részét képezi a helyi gazdasági struktúrák, infrastruktúrák és munkaerőpiacok rugalmassága, valamint a helyi közösségek és önkormányzatok képessége a gazdasági sokkok kezelésére (Martin, 2011). A mikrogazdasági reziliencia az egyes vállalatok, iparágak, valamint háztartások azon képességét jelenti, hogy alkalmazkodjanak a gazdasági változásokhoz, kezeljék a pénzügyi nehézségeket. Ennek a részeként jelennek meg a vállalkozások innovációs képességei, a munkaerő képzési és fejlesztési területei, valamint a háztartások pénzügyi rugalmassága. A pénzügyi értelemben vett reziliencia a pénzügyi rendszerek és infrastruktúra azon képességét fejezi ki, hogy ellenálljanak a pénzügyi válságoknak, sokkoknak és fenntartsák a stabil és folyamatos működést. Ide tartozik a pénzügyi intézmények tőkeellátottságának, a pénzügyi piacok likviditásának és a szabályozási keretei hatékonyságának biztosítása. Ugyanakkor a vállalati pénzügyi reziliencia kisebb gazdasági szereplők, gazdálkodók kihívásait veszi figyelembe, ilyenek például likviditáskezelés, tőkestruktúra, finanszírozás kérdései, továbbá az eredményes kockázatkezelés, reagálóképesség fenntartása, valamint az ellátási lánc változásainak pénzügyi kihívásai és társadalmi, állami támogatás változásának hatásai a vállalkozásokra (Salignac et al., 2019; Zahedi et al., 2022; Sreenivasan és Suresh, 2023).

Martin (2011) meghatározásában a regionális gazdasági rezilienciát négy tényezőre lehet bontani: *ellenállási képesség* (a regionális gazdaság érzékenységének mértéke vagy reakciójának mélysége egy recessziós sokkra), *megújulási képesség* (a regionális gazdaság növekedési pálya megújulásának mértéke: a recesszió előtti pálya folytatása vagy elmozdulás az új növekedési trend felé), *helyreállási képesség* (a regionális gazdaság recessziós sokkból való kilábalásának sebessége és mértéke), *újraorientálás képessége* (a regionális gazdaság

átorientálódásának és alkalmazkodásának mértéke a recessziós sokkra adott válaszként). Az OECD definíciója alapján a gazdasági reziliencia értékeli az országok, egyes gazdaságok és pénzügyi rendszerek képességét a sokkhatásokkal és hosszú távú kihívásokkal szemben, azonban ehhez több tudományágot átfogó megközelítést kell alkalmazni¹. Sharifi és Yamagata (2016) tanulmányukban a városi gazdaságok rezilienciáját vizsgálták, melyet úgy határoztak meg, mint a városi gazdaság azon képességét, hogy jelentős, többszörös veszélyekkel járó fenyegetéseket előre jelezzen, felkészüljön, reagáljon rájuk, és helyreálljon belőlük, minimális károsítással a közbiztonságra, a társadalmi egészségre, gazdaságra és az általános biztonságra. A kis-és középvállalkozások szektorán belüli vállalkozások a gazdasági rezilienciája Pal et al. (2012) szerint a külső sokkhatásokkal (gazdasági válság, természeti katasztrófa, piaci ingadozás) szembeni túlélési és alkalmazkodási képességet jelenti, tehát az érintett szervezet a szerepeltetett hatásokat követően is folytatni tudja a működését, gazdálkodását. Kijelenthető, hogy több különböző szakirodalmi értelmezés jelenik meg a szó vizsgálata során, amely eltérés egyik meghatározó tényezője a kutatások heterogén jellege (területi, kutatómódszertani).

A reziliencia fogalmának gazdasági területen való átfogóbb megértéséhez, részletesebb vizsgálatához a Web of Science weboldal bibliográfiai adatbázisának elérhető szakirodalmi anyagai kerültek feldolgozásra, elemzésre az alábbi paraméterek szerint:

- Elemzett időszak: 2000-2024
- Dokumentum típusa: publikáció (713 darab publikáció)
- Kategória: közgazdaságtan
- Kutatási terület: üzleti gazdaságtan

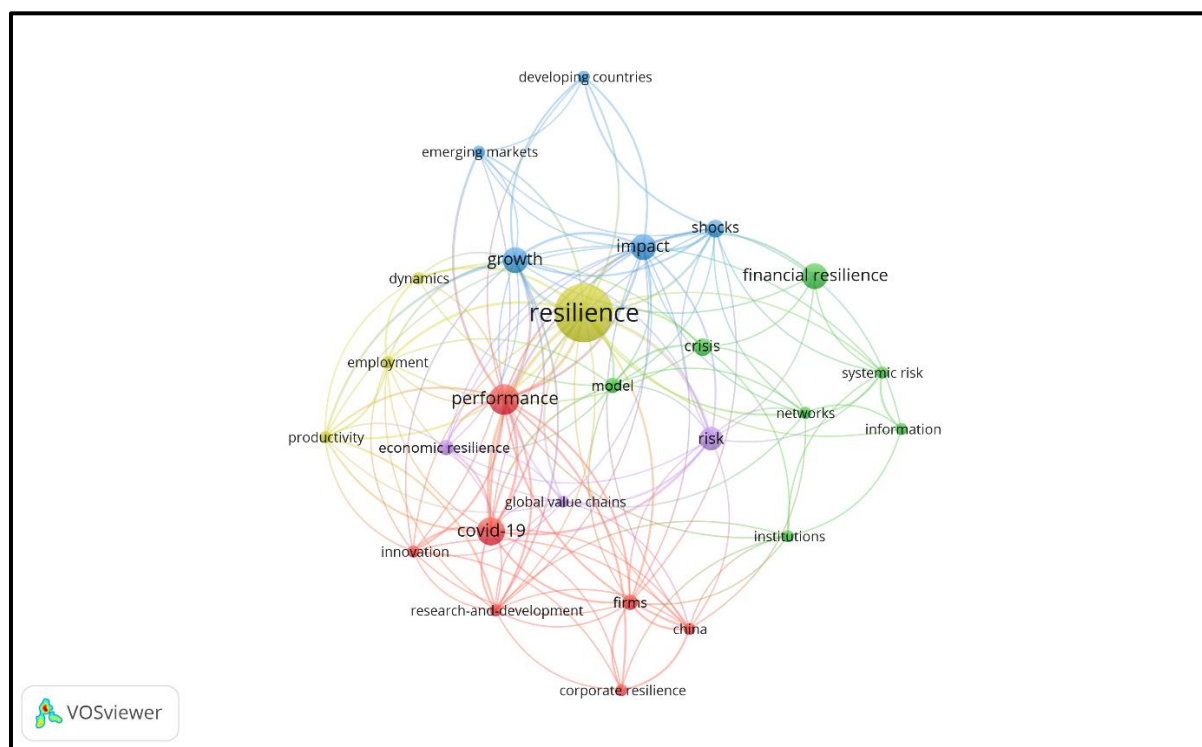


2. ábra: A rezilienciával foglalkozó publikációk számának alakulása az üzleti gazdaságtan területén belül, 2000-2024

Forrás: Saját szerkesztés a Web of Science szűrt adatai alapján (2024)

¹ <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/economic-resilience.html>

A Web of Science weboldal bibliográfiai adatbázisának adatai alapján megfigyelhető, hogy 3 főbb szakaszra bontható a rezilienciával foglalkozó üzleti gazdaságtan területén belül megjelent publikációk számának alakulása 2000 és 2024 között: 2000-2008 (konstans alacsony érdeklődés), 2009-2020 (növekvő érdeklődés), 2021-2024 (nagyfokú érdeklődés a korábbi időszakokhoz képest). Kiemelendő, hogy a tanulmány készítése során az adatok 2024.07.08-án kerültek letöltésre, tehát ezen évben és területen megjelent nemzetközi publikációk száma az időszak végéig növekedhet, valamint további vizsgálat tárgyát is képezheti a publikációs anyagok végső számának alakulása az előző időszakokhoz képest, szakirodalmi kutatások során. A reziliencia gazdasági értelemben vett jelentésének, valamint a gazdasági területen vett értelmezéseinek, kapcsolatainak pontosabb megértéséhez szükséges az időszak publikációs összefüggéseinek vizsgálata. A [3. ábra](#) szerepelteti az időszak megjelent publikációiban szereplő témák és kulcsszavak szerinti kapcsolatainak vizualizációját (alkalmazott szűrési paraméter: legalább 4 publikációban való megjelenése a témának, majd ezen témák gyakorisága és kapcsolati erőssége szerinti kapcsolati háló készítése), valamint az [4. ábrán](#) ezen témakörök megjelenésének jellemző időszakait.



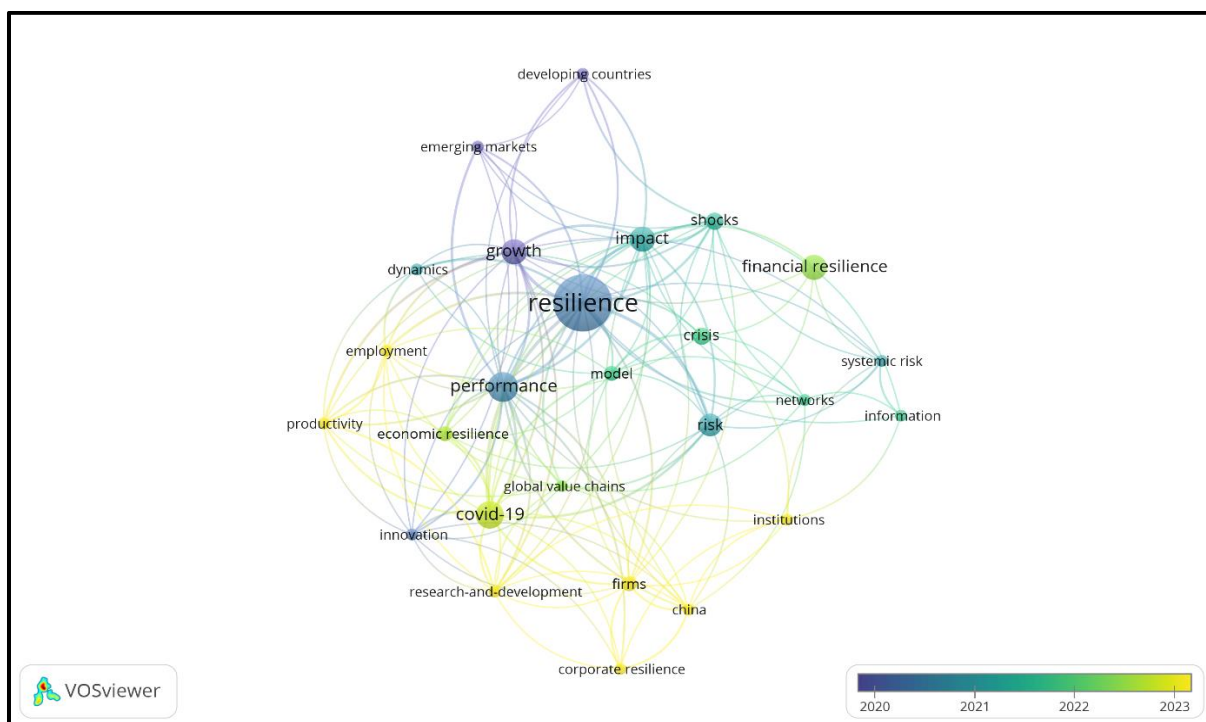
3. ábra: A rezilienciával foglalkozó publikációk kulcsszavai közötti összefüggések az üzleti gazdaságtan területén belül, 2000-2024

Forrás: Saját szerkesztés a Web of Science szűrt adatai alapján, a VOSviewer felhasználásával (2024)

A klaszterek alapján megállapítható, hogy az elemzett időszak során 5 nagyobb összefüggő témakör vonatkozásában, kapcsolatában jelent meg a reziliencia az üzleti gazdaság területén belül, melynek főbb elemei:

- *Sárga klaszter*: ellenálló képesség, gazdasági dinamika, foglalkoztatás, termelékenység
- *Kék klaszter*: gazdasági növekedés és hatások, gazdasági sokkok, fejlődő országok és piacok
- *Piros klaszter*: gazdasági és szervezeti teljesítmény, COVID-19 hatásai, innovációk és K+F alakulása, vállalkozások és ellenálló képességük kapcsolata
- *Zöld klaszter*: pénzügyi ellenálló képesség, krízishelyzet, rendszerszintű kockázat, modellezés (ellenálló képesség, kockázati hatások tekintetében)
- *Lila klaszter*: kockázat és gazdasági ellenálló képesség, globális értékláncok alakulása

A kapcsolatok vizsgálata során megfigyelhető, hogy a reziliencia a publikációk meghatározásában jelentős kapcsolatban áll a gazdaságok, szervezetek és vállalkozások teljesítményével, növekedésével, pénzügyi ellenálló képességével, amelyet meghatároz a környezet változó dinamikája, a krízishelyzetek jellege és a megjelenő kockázat fajtája és mértéke különböző szinteken (például a COVID-19-világjárvány).



4. ábra: A rezilienciával foglalkozó publikációk kulcsszavainak megjelenése az üzleti gazdaságtan területén belül, 2000-2024

Forrás: Saját szerkesztés a Web of Science szűrt adatai alapján, a VOSviewer felhasználásával (2024)

Összefoglalva egyre fokozódó érdeklődés, valamint figyelem kíséri a gazdasági értelemben vett rezilienciát a közgazdasági (üzleti gazdaságtan) publikációkban, illetve ezen kutatási témakör gyakran helyeződik eltérő területek kérdéseinek meghatározó tényezőjévé egyaránt, annak ellenére, hogy nincsen teljes egyetértés a reziliencia fogalmának meghatározásában, értelmezésében a kutatók között. Mindazonáltal hiány mutatkozik a kontrolling, számvitel és pénzügyi vonatkozású tanulmányok vonatkozásában (Hegedűs, 2022), ezzel lehetőséget szolgáltatva a jelenlegi és jövő kutatói számára empirikus és elméleti kutatásokhoz.

3.2.1. Az alkalmazott gazdasági rezilienciát mérő modell

A kutatás **H2** hipotézisének vizsgálatához szükséges gazdasági értelemben vett rezilienciát mérő és jellemző modell módszertani alapját Ron Martin (2011) regionális gazdasági rezilienciát meghatározó modellje szolgáltatta. Martin (2011) tanulmányában a válságra és recessziós sokkra adott regionális gazdasági reakciókat és eltéréseket vizsgálta az Egyesült Királyság egyes területein empirikus kutatási módszerekkel. A kutatási eredményei alapján megállapítható, hogy a kifejlesztett modell képes a gazdasági ciklusok területi gazdasági értelemben vett ellenálló képességének leírására, megkülönböztetésére. Fontos kiemelni, hogy a modell matematikai és statisztikai módszertana révén felismerhetők gazdasági mintázatok és tendenciák, amelyek alapján készült el a dolgozat alkalmazott modellje.

A dolgozat modellje azon alapul, hogy a realizált értékesítés nettó árbevételének éves változásai alapján értékelhető az adott év gazdasági értelemben vett rezilienciához kapcsolódó teljesítménye. Ha ezeket a teljesítményeket gazdasági ciklusok szerint kódoljuk az adott időszak vonatkozásában, akkor mintázatok jeleníthetők meg, amelyek alapján empirikusan elemezhető a gazdasági értelemben vett reziliencia, illetve a minták és elemeik közötti kapcsolat is. A modell képlete a következő módon határozható meg:

$$\text{Év teljesítményének mérőszáma} = \Delta \text{Értékesítés nettó árbevétele}_{\text{Év}}$$

Ahol,

$$\Delta \text{Értékesítés nettó árbevétele}_{\text{Év}} = \text{Értékesítés nettó árbevétele } t \text{ évben} / \text{Értékesítés nettó árbevétele } t-1 \text{ évben}$$

Ha,

$\Delta \text{Értékesítés nettó árbevétele}_{\text{Év}} < 1$, akkor a besorolási kód = 0 (csökkenő teljesítmény, érzékenység)

$\Delta \text{Értékesítés nettó árbevétele}_{\text{Év}} > 1$, akkor a besorolási kód = 1 (növekvő teljesítmény, ellenálló képesség)

2. táblázat: Az alkalmazott gazdasági értelemben vett rezilienciát mérő modell kódtáblázata, 2017-2022

2017	2018	2019	Kód	Besorolás	2020	2021	2022	Kód	Besorolás
0	0	1	1	Válság előtti fellendülés	0	0	1	1	Recessziós exogén sokk
0	1	1	2	Konjunktúrához igazodó növekedés	0	1	1	2	Pozitív hiszterizmus
0	0	0	3	Tartós visszaesés	0	0	0	3	Hanyatlás
1	0	0	4	Tartós csökkenés a korábbi növekedést követően	1	0	0	4	Covid óta hanyatlás
1	1	1	5	Tartós gazdasági növekedés	1	1	1	5	Tartós prosperitás
1	0	1	6	Makrogazdasági pályákhoz való igazodás	1	0	1	6	Átmeneti visszaesés
0	1	0	7	Gazdasági volatilitás	0	1	0	7	Átmeneti emelkedés
1	1	0	8	Válság előtti visszaesés	1	1	0	8	Tisztán háborús hatások

Forrás: Saját szerkesztés Hegedűs Szilárd "Reziliencia mintázatok a magyar KKV-k körében" című kutatási jelentése alapján (2024)

A jelenlegi kutatás a minta és kontrollminták vonatkozásában, valamint az eltérő gazdasági ciklusok tekintetében vizsgálja és jellemzi a kódtáblában szereplő adatokat. A statisztikai adatelemzések során az időszakot jellemző, továbbá a minta és kontrollminták kódjait lehet felhasználni, azonban nem metrikus mérési skálás adatokról, hanem nominális változókról van szó, amelyek alapvetően meghatározzák az alkalmazható adatelemzések, próbák kutatómódszertani eszköztárát.

4. A SZÁMVITELBEN MEGJELENŐ MINŐSÉG

4.1. A minőség fogalma, egyes koncepcionális megközelítései

A minőség számos, olykor jelentősen eltérő fogalmi megközelítésben jellemezhető, mivel több tudományban, illetve tudományágban különböző értelmezések, mérési metódusok és meghatározási szemléletek jelennek meg. Crosby (1979) a "Quality Is Free: The Art of Making Quality Certain" című könyvében a minőséget a megjelenő költségek és hasznok egyensúlyában tárgyalja vállalati és fogyasztói szemszögből egyaránt, illetve hangsúlyozza, hogy a magas minőség nem feltétlenül a magas árból és költségekből keletkezik. További munkái során Crosby minőség szemlélete a vevői igények számára történő megfelelést helyezi középpontba a termékek és szolgáltatások tulajdonságainak és a fogyasztói élmények tükrében. Armand Vallin Feigenbaum (1991) -a teljeskörű minőségirányítás (TQC) koncepciójának megalkotója- szerint a minőséget a termékek és szolgáltatások tervezési, gyártási és értékesítési tulajdonságainak és jellemzőinek összessége határozza meg, amelyek a termék vagy szolgáltatás felhasználása és a fogyasztók kielégítése során jelennek meg. Ishikawa (1985) hasonlóan értelmezi a minőséget, mint Feigenbaum, mindamellett hangsúlyozza a teljes szervezet bevonását (az ügyfélszolgálattól a gyártásig bezárólag) a minőségjavító folyamatokba, amit a minőségkörök és a folyamatos fejlesztés (ügynevezett kaizen) elvei tükröznek, ezáltal a szervezeti felelősségi kört minőséget befolyásoló tényezőként azonosítva.

A műszaki tudományokban a minőség gyakran a termékek és folyamatok funkcionalitásával és megbízhatóságával kapcsolatos. A minőségirányítási rendszerek, mint például az ISO 9001 (ISO 9000 szabványcsalád), standardizált, jól behatárolt módszereket kínálnak a minőségi követelmények teljesítésére és fenntartására, illetve az elvárt minőségtől való eltérések azonosítására, kifejezhetőségére. A minőség itt mérhető paraméterek és mutatók alapján értelmezhető, mint például a hibaarány, selejtarány, az elvárt és tényleges teljesítmény viszonya vagy a tartósságot jellemző mutatók szerint. A gazdaságtudományokban a minőség jellemzően a fogyasztói elégedettség, minőségérzékelés és a piaci versenyképesség kontextusában értelmezett. A szolgáltatások és termékek minősége, az ügyfélkapcsolatok és a vállalati arculat, hírnév mind a minőségi tényezők közé tartoznak. A társadalomtudományokban a minőség koncepciója gyakran a közpolitikák és a társadalmi szolgáltatások hatékonyságával és eredményességével kapcsolatos. Az oktatás, a szociális ellátások és a közszolgáltatások minőségének mérésére és értékelésére különböző kvantitatív és kvalitatív módszereket alkalmaznak napjainkban is.

A minőség megközelítési irányvonalainak rendszerezése a témakörhöz kapcsolódó különböző értelmezések vizsgálatát, karakterisztikáinak jellemzését jelentik. Ezen meghatározások különböző szempontok szerint definiálják, hogy mit értünk minőség alatt, és hogyan kerül értékelésre annak változása az érintett felek által. Az [3. táblázatban](#) néhány a gazdaságtudományokban ismert koncepcionális megközelítés kerül bemutatásra.

3. táblázat: A minőség főbb gazdasági megközelítéseinek irányai és értelmezésük

Megközelítés iránya	Értelmezés
Transzcendens megközelítés	A minőség nem definiálható és mérhető teljes pontossággal, azonban az emberek által érzékelésre és felismerésre kerülhet a minőség tapasztalati úton. Ezen megközelítésében a minőség abszolút és egyetemes, inkább egy ideális, esztétikai vagy filozófiai értelemben vett tökéletességet jelent, amelyre törekedni szükséges.
Felhasználói, vevői megközelítés	A minőség a végfelhasználói igényeknek való megfelelés szerint kerül meghatározásra, mérésre, továbbá az eltérések elemzésére. A megközelítés fontos eleme a fogyasztói elégedettség és élmény alakulásának vizsgálata, illetve a piaci versenytársak által nyújtott minőség figyelembevétele.
Gyártói, termelői megközelítés	A gyártási, termelési folyamatok és technikai előírások, szabványok betartása alapján definiálható és objektív módon mérhető a minőség.
Termék alapú megközelítés	A termékek -akár szolgáltatások- minősége objektív szempontok szerint mérhetőek, amely alapja a termék vagy szolgáltatás jellemzőinek, tulajdonságainak összesége. Alkalmazható vizsgálati dimenziók: teljesítmény, sajátosságok, megbízhatóság, megfelelés, tartósság, használhatóság, esztétikai jellemzők, minőségérzékelés.
Érték alapú megközelítés	A minőség a termék vagy szolgáltatás ár-érték aránya szerint határozható meg. Gyakran a magas ár, kimagasló minőséget feltételezett a fogyasztók részéről.
Folyamat alapú megközelítés	A folyamat(ok) hatékonysága és eredményessége adott cél- vagy kritériumrendszer mellett teszi lehetővé a minőség értelmezését, értékelését.

Forrás: Saját szerkesztés Crosby (1979 és 1984), Garvin (1984 és 1987), Bagwell és Riordan (1991), valamint Isaksson (2005) alapján (2024)

A minőség fogalma tehát multidiszciplináris és kontextusfüggő (Baracsi, 2022). Minden tudományterület sajátos megközelítést és módszereket alkalmaz a minőség meghatározására, értékelésre és adott esetben történő változtatására, javítására. Azonban a közös cél minden esetben az, hogy a minőség hozzájáruljon az adott területen elvárt vagy szükséges követelmények teljesítéséhez, és ezáltal növelje az érintettek elégedettségét és tényleges vagy érzékelt jólétét.

4.2. A számviteli minőség meghatározása

Az érintett felek megjelenő, sokszor összetett információs igényét részben az éves beszámolókból, pénzügyi jelentésekből származó vagyoni, pénzügyi, jövedelmi, illetve egyéb helyzetet vagy állapotot jellemző adatok (statikus, dinamikus szemléletben) kielégíthetik, amelyek alapján átgondolt, gazdasági szempontból hangsúlyos döntések hozhatóak a gazdálkodóval kialakítani kívánt üzleti vagy további kapcsolatról. A fennmaradó információs igények kielégítésére szolgálhatnak a fenntarthatósági jelentések, riportok, valamint pénz- és tőkepiaci információk, piaci előrejelzések és elemzések, pénzügyi vállalatértékelések, továbbá gazdasági híreket tartalmazó médiaanyagok.

Az éves könyvelési tevékenység összesített, elővezetett és ellenőrzött (auditált) eredményeként jön létre az éves beszámoló, törvényileg meghatározott keretek, illetve szakmai ajánlások és eljárások szerint elkészítve. A számviteli minőségként a szakirodalom a számviteli beszámoló és teljes információs rendszer általános minőségét érti, amelyet a pénzügyi beszámolás (FRQ: Financial Reporting Quality) és pénzügyi közzététel minőségeként is szerepeltetnek szakmai anyagok és publikációk, mindazonáltal nem mindegyik elnevezés feleltethető meg vagy értelmezhető teljesen a hazai szakmai terminológiai környezetben az eltérő szabályozási rendszer és gyakorlat miatt.

4. táblázat: A pénzügyi beszámolás minőségének egyes szakirodalmi megközelítései, értelmezései

Szerző(k)	Pénzügyi beszámolás minőségének (FRQ) megközelítései
Verdi (p. 2., 2005)	„A pénzügyi beszámoló minőségét fogalmilag úgy határozom meg, mint azt a pontosságot, amellyel a pénzügyi, számviteli beszámoló a befektetők tájékoztatása érdekében információt közvetít a vállalat működéséről, különösen a várható pénzáramlásokról.”
Biddle et al. (p. 113., 2009)	„A pénzügyi, számviteli beszámoló minőségét úgy határozzuk meg, mint azt a pontosságot, amellyel az adott beszámoló pontos információkat közvetít a vállalat tevékenységéről, különösen a várható pénzáramlásokról, amelyek tájékoztatják a befektetőket, érintett feleket.”
Hribar et al. (2014)	A számviteli minőség meghatározó tényezője a könyvvizsgálati szolgáltatás színvonala, valamint minőségbiztosító hatása. A számviteli minőség mérhető az audit idejének, valamint a díj összegének hasznosulásában is egyaránt.
Nikolaev (2018)	A számviteli minőség mérhető a beszámolóban szereplő teljesítmények (jellemzően pénzáramlás alapú megközelítésben) megfelelő megjelenítése, illetve a könyvelési hibák alapján.

Forrás: Saját szerkesztés szakirodalom alapján (2024)

4.3. A számviteli minőséget befolyásoló, torzító tényezők

Az International Accounting Standards Board (IASB) a számviteli minőséget meghatározó tényezők közül a 2010-ben kiadott, majd 2018-ban felülvizsgált "Conceptual Framework for Financial Reporting" című kiadványában a számviteli minőséget alapvetően meghatározó és befolyásoló tényezők között azonosította a relevanciát és a hűen képviselő bemutatást (torzítatlanság). Az érintett felek a rendelkezésre álló lényeges pénzügyi és számviteli információk alapján hozzák döntéseiket, ezért kiemelten fontos, hogy a felhasználó számára releváns és hasznos összefüggések könnyen azonosíthatóak és hozzáférhetőek legyenek. Ahhoz, hogy a számviteli és pénzügyi információk hasznosak legyenek, nem elegendő a releváns események, jelenségek bemutatása, hanem hűen, tehát torzítatlanul kell ábrázolniuk az adatokat, információkat. A hűen képviselő, megfelelő bemutatásnak három ismervét határozza meg az IASB:

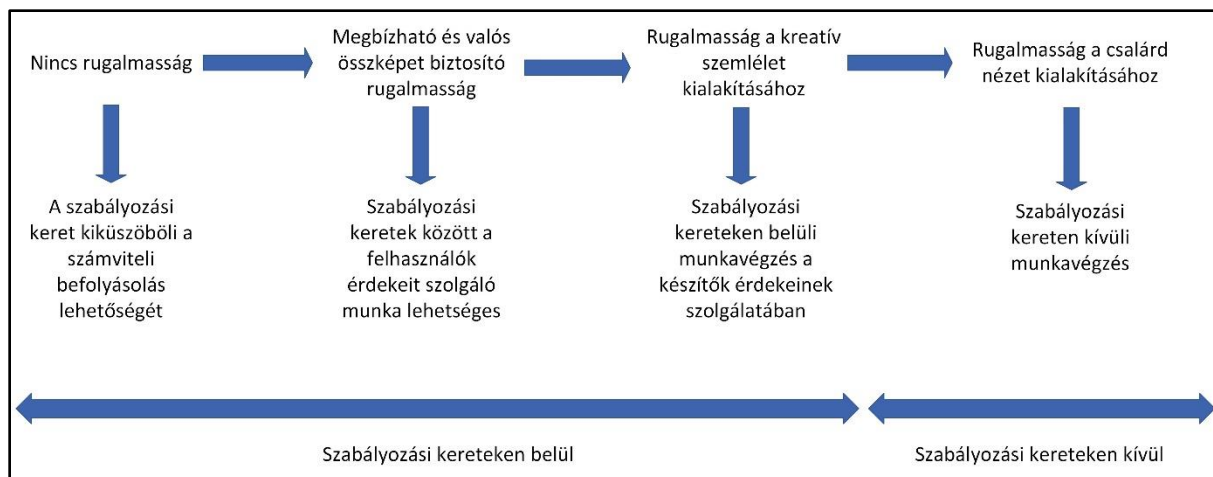
- *Teljeskörű ábrázolás*, amely a bemutatott folyamatok, jelenségek felhasználók általi megértéshez szükséges
- *Semleges ábrázolás* a pénzügyi és számviteli információk bemutatásában (befolyásolástól való mentesség)
- *Lényegi hiba mentes ábrázolás*, azaz a folyamatok és jelenségek leírásában nincsenek hibák vagy meghatározó, jelentős hiányosságok

Az IASB fogalmi keretrendszerében további számviteli minőséget fokozó kvalitatív tényezőként azonosítja a pénzügyi jelentés, az éves beszámoló érthetőségét, időszerűségét a felhasználó részére, valamint az összehasonlíthatóság meglétét az ellenőrizhetőség mellett. Megállapítható, hogy a szerepeltetett tényezők egymással összekapcsolódó rendszerelemek, mindazonáltal számos egyéb faktor kihatással lehet a számvitelben megjelenő minőség állapotára.

A számviteli minőséget negatív módon befolyásoló tényezők lehetnek a számviteli, valamint -érintőlegesen- a pénzügyi csalások torzításai, a kreatív számvitel, nyereségmenedzsment/jövedelemkezelés/jövedelembefolyásolás (earnings management) jelensége (Baracsi, 2023). A továbbiak során ezen jelenségek közül a kutatás elméleti hátterének széleskörű ismertetéséhez a kreatív számvitel, valamint a kutatás gyakorlati szempontjából is releváns eredménymenedzsment kerül bemutatásra a főbb mérési modellek ismertetésével.

4.3.1. Kreatív számvitel

Ian Griffiths 1986-ban kiadott "Creative Accounting: How to Make Your Profits What You Want Them to Be" című könyve határozta meg először a kreatív számvitel fogalmát, a tevékenységek keretét, illetve az egyes kapcsolódó technikákat, eljárásokat. Griffiths definíciója alapján a kreatív számvitel olyan vállalati teljesítményt befolyásoló számviteli gyakorlatot, könyvelést jelent, amely az adott ország vagy terület általi számviteli, pénzügyi és egyéb jogi szabályozásokat nem sérti, ezáltal a szabályozási keretrendszeren belüli gyakorlatként azonosítható. Naser (1993) szerint a kreatív számvitel olyan számviteli politikák és becslések kiválasztását és gyakorlati alkalmazását jelenti, amelyek a pénzügyi és számviteli beszámolók felhasználóit félrevezetik a vállalat vagy egyéb gazdálkodó valódi gazdasági helyzetével, teljesítményével kapcsolatban. Jones (2011) megközelítése alapján a kreatív számvitel egy gyűjtőfogalom, amely azon gyakorlatokat foglalja össze, amelyek célja a pénzügyi és egyéb eredmények, mérlegadatok manipulálása, hogy kedvezőbb kép alakulhasson ki a vállalatról, mint amilyennel valójában rendelkezik, azonban mindezen befolyásolások, gyakorlatok a szabályozási kereteken belül helyezkednek el, úgynevezett "jogi kiskapuk" kihasználásán alapulnak (5. ábra). Amat és Gowthorpe (2004) meghatározásában a kreatív számvitel az a folyamat, amely során a menedzsment a pénzügyi beszámolókat a törvényeknek és a számviteli standardoknak megfelelően formálja, ugyanakkor úgy alakítja azokat, hogy félrevezesse a beszámolók felhasználóit a vállalat valódi teljesítményéről, ezzel súlyos etikai és gazdasági kérdéseket felvetve a gyakorlatok alkalmazásának szükségességéről, hasznosságáról. Az előző értelmezésektől eltérően jelenik meg Mulford és Comiskey (2002) fogalmi kerete, amely szerint a kreatív számvitel az agresszív könyvelési gyakorlatokat, valamint a számviteli csalás eszköztárát is magában foglalja. A szakirodalom alapján megállapítható, hogy Griffiths (1986) könyvének publikációját követően számos és széleskörű értelmezés jelent meg. Mindazonáltal az általános szakirodalmi meghatározás szerint a kreatív számvitel a számviteli és egyéb szabályozási, jogi keretrendszeren belül elfogadott gyakorlatokat jelenti, egyértelműen kizárva a csalással való összefüggést (Schipper, 1989; Dechow és Skinner, 2000; Stolowy és Breton, 2004; Lukács, 2007).



5. ábra: A számviteli szabályozási rendszeren belül megjelenő rugalmasság, valamint a gazdálkodói befolyásolás kapcsolata és szerkezete

Forrás: Saját szerkesztés Jones könyve (2011) alapján (Baracsi, 2023)

A szakirodalmi áttekintés szempontjából lényeges megemlíteni, hogy a kreatív számvitel a vizsgált anyagokban különböző szakmai terminológiák formájában fordul elő:

- *Accounting manipulation*: számviteli manipuláció (Stolowy és Breton, 2004)
- *Aggressive accounting*: agresszív számvitel, könyvelés (Mulford és Comiskey, 2002)
- *Cooking the books*: a könyvek megfőzése (Karpoff, 2008)
- *Cosmetic accounting*: kozmetikázott számvitel, könyvelés (Bala et al., 2020)
- *Earnings management*: nyereségmenedzsment, eredménymenedzsment, jövedelemkezelés (Jones, 1991; Dechow et al., 1995; Teoh et al., 1998; Kothari et al., 2005)
- *Impression management*: benyomás alapú menedzsment, impresszió menedzsment (Jones, 2011)
- *Income smoothing*: jövedelem simítás (Matsuura, 2008)
- *Innovative accounting*: innovatív számvitel, könyvelés (Susmus, 2013)
- *Massaging the numbers*: a számok masszírozása (Hajdu, 2017)
- *Profit manipulation*: profit manipuláció (Dechow és Skinner, 2000)
- *Window dressing*: kirakat rendezés, szépítés (Smith, 1992)

A számviteli gyakorlatok során alkalmazott kreatív számvitel alapú legismertebb eljárások és érintett területeik a szakirodalom alapján a következők:

- *Az értékesítés árbevételeinek jogszerű idő előtti elszámolása, nyilvántartásba vétele*: A legismertebb és a leggyakrabban gyakorlatban alkalmazott számviteli minőséget torzító könyvelési gyakorlat. A vállalat vagy gazdálkodó előrébb hozza az értékesítés

árbevételéből származó bevételek elszámolását, ezáltal a vállalati nyilvántartásokat és teljesítményt is befolyásolva, azon célból, hogy az érintett felek részére kedvező képet nyújtson az éves beszámoló, pénzügyi jelentés vagy az időszakos adatszolgáltatás (például hitelezési vagy befektetési ügyletek) során.

- *Big Bath Accounting módszer:* A módszer lényege abban rejlik, hogy a fennálló időszaki eredmény terhére történő költségelszámolás növelését alkalmazzák a készletértékelési módszereken, a tárgyi eszközök vagy az immateriális javak értékcsökkenési leírásainak módosításával, ami a következő üzleti év(ek) magasabb eredményét okozzák a költségek előzetes magasabb elszámolásából adódóan. Akvizíciók és átszervezések (új menedzsment kinevezése vagy a teljes vállalatot érintő változások) során jellemző.
- *Cookie Jar Reserves módszer:* A módszer alapvető tényezője a vállalatok által történő tartalékképzés befolyásolása, amellyel az adott időszak eredménye növelhető, illetve mérsékelhető későbbi feloldási célzattal. A módszerrel a vállalatok olyan időszakokban képeznek tartalékot, amikor magasabb a nyereség vagy a bevétel. Később, amikor a vállalat eredményei esnek vagy kedvezőtlen irányba változnak, az eljárás szerint a korábban képzett tartalékokat felhasználják. Ezek a tartalékok segítenek abban, hogy a vállalat teljesítménye vagy pénzügyi eredményei kedvezőbbnek tűnjenek az adott időszakban az érintett felek részére. A bemutatott technika a hazai számviteli szabályozási, továbbá az IFRS környezetben nem alkalmazható jogsértés nélkül, azonban a US GAAP rendszer lehetőséget nyújt egyes befolyásolásokra.
- *Csereügyletek:* A csereügylet során a vállalatok bevételei növekedhetnek, ugyanakkor ez nem vezet tényleges eredmény növekedéshez az adott időszakban. Gyakori befolyásolási terület lehet a csereügylet során az eszköz átadási értékének felek közötti, valamint piaci viszonyokat és árazást követő meghatározása.
- *Értékcsökkenési leírások, egyes módszerek változtatása, befolyásolása:* A számviteli politikában meghatározott, az adott ország vagy terület által behatárolt értékcsökkenési módszerek (jellemzően lineáris, degresszív, teljesítményarányos) változtatásával történő vállalati eredmény befolyásolása a törvényi kereteken belül.
- *Az eszközök értékelési módszerei és nyilvántartása során történő befolyásolás:* Ide sorolható az eszközök értékének felülvizsgálata, felértékelése a mérlegben, az eszközök értékének csökkentése átértékelés alapján, az eszközök átsorolása pénzügyi és egyéb teljesítménymutatók javításához, valamint a mennyiségi nyilvántartások befolyásolása is.

-
- *Kapott támogatások kezelése során történő visszaélés, befolyásolás:* A kapott támogatások kezelése során gyakori befolyásolási terület a támogatások elnyerésének, igénylésének időzítése (nehezen tervezhető, jellemzően a külső tényezők tükrében), valamint a támogatási összegek helytelen elszámolása (előbb, később, szétosztva).
 - *Egyes tételek mérlegen kívüli tétellé való minősítése:* Egyes kötelezettségek (legjellemzőbb), követelések (például bank részére történő vevői korosítás befolyásolásához) átsorolása mérlegen kívüli tétellé.

A felsorolt befolyásolási területek, valamint módszerek alapján megállapítható, hogy számos lehetőség áll rendelkezésre széleskörűen a számviteli éves beszámolók, pénzügyi jelentések befolyásolására, ezzel is hangsúlyozva a számviteli minőség mérésének, vizsgálatának és megőrzésének fontosságát, tekintve, hogy az érintett felek félrevezetése, az információs aszimmetria és az ezzel való visszaélés nem csupán etikai és szakmai, hanem hangsúlyos szabályozási és gazdasági kérdés is.

4.3.2. Eredménymenedzsment

Az eredménymenedzsment (earnings management) fogalma a modern vállalatirányítás fejlődésével egyidejűleg jelent meg, elsőnek az Amerikai Egyesült Államokban. A mai értelemben vett pénzügyi, számviteli beszámolók manipulálásának lehetőségei az 1930-as években kezdődött, amikor a számviteli standardok és elvek formalizálódni kezdtek. Az idők folyamán, ahogy a pénz- és tőkepiacok, valamint a vállalatok mérete egyre gyorsabban növekedett, annál inkább felértékelődött a pénzügyi, számviteli beszámolók és információk jelentősége több tényező és az érdekelt felek részéről, amely növelte a vállalatvezetők, menedzserek ösztönzését az információk befolyásolására, elsődlegesen sajátos érdekek kiszolgálása szerint (jövedelmi, vagyoni). Mindazonáltal az eredménymenedzsment koncepciója az 1980-as évektől vált jobban ismertté, amelyet a folyamatosan növekvő szakirodalmi bázis is alátámaszt, valamint a kutatási módszertanok töretlen fejlődése, változatossága. A nagyobb fokon megjelenő társadalmi érdeklődést a 21. század nagyobb számviteli botrányai (Waste Management, Enron WorldCom, Tyco, HealthSouth, AIG, Lehman Brothers és Satyam botrányok) is növelték, amelyek éveken keresztül kerültek, valamint kerülnek napjainkig elő a médiában. (Baracsi, 2023)

Az eredménymenedzsment gyakorlatának komoly következményei lehetnek a pénzügyi piacokra és a gazdaság egészére nézve. Amikor a vállalatok félrevezető pénzügyi információkat tesznek közzé, az megtévesztheti a befektetőket és a piac többi szereplőjét, amely hibás

döntésekhez és a piac hatékonyságának csökkenéséhez vezethet. Emellett a vállalatvezetők személyes ösztönzői és a részvényesek, valamint tulajdonosok érdekei közötti konfliktusok fokozódhatnak (ügynökelmélet gyakorlati aspektusai), ami diszkreditálhatja a vállalatirányítás hitelességét és átláthatóságát, valamint sérülhet a vállalati fenntarthatóság (különösen a vállalatirányítási pillér) és annak megítélése.

A szabályozó hatóságok és a számviteli standardokat kialakító testületek folyamatosan dolgoznak azon, hogy szigorítsák a pénzügyi beszámolókra vonatkozó előírásokat és csökkentsék a számviteli befolyásolások lehetőségeit. Az Amerikai Egyesült Államokban például a Sarbanes-Oxley (SOX) törvény 2002-ben történő elfogadása jelentős lépést jelentett a pénzügyi, számviteli beszámolók megbízhatóságának növelésében és a vállalati visszaélések csökkentésében.

Fontos kiemelni, hogy a kreatív számvitel és az eredménymenedzsment fogalmak szorosan összekapcsolódnak egymással (tipológiai hierarchia jelenik meg), ugyanakkor nem teljesen azonos jelentéssel rendelkeznek. A kreatív számvitel olyan gyakorlatokat jelent, amelyek során a vállalatok a számviteli szabályokat és eljárásokat kihasználva, azonban azokat nem megsértve, a pénzügyi és számviteli beszámolóikat, jelentéseiket oly módon befolyásolják, hogy az kedvezőbb képet mutasson a vállalat pénzügyi, vagyoni és jövedelmi helyzetéről statikus és dinamikus szemléletben. Az eredménymenedzsment egy szűkebb fogalom, amely specifikusan a vállalati eredmények (nyereség, profit) tudatos befolyásolását jelenti a kapcsolódó számviteli befolyásoló módszerekkel. Összefoglalva mindkét fogalom célja lehet a vállalat eredményeinek kedvezőbb bemutatása, azonban az eredménymenedzsment egy speciális aspektusa, halmaza a kreatív számvitelnek.

4.4. A számviteli minőséget mérő modellek

A számviteli minőség mérésére különböző modelleket és módszereket alkalmaznak, amelyek közül az egyik legjobban ismert terület az earnings management, vagyis a eredménymenedzsment megjelenésének vizsgálata. A szakmai kutatásokban a számviteli minőséget jellemzően metrikus mérési változókkal mérik az empirikus elemzések során, amelyek alapját többváltozós -jellemzően lineáris- regressziós modellek képezik. Ezen megalkotott becslő modellek között megtalálhatóak ipárgspecifikus, valamint több iparágat, piacot átfogó megközelítések, a vizsgált témakörökhöz szakmailag kapcsolódó eredmény- és magyarázó változók felhasználásával. Az eredménymenedzsment mérésének célja, hogy azonosítsa és kvantifikálja a pénzügyi, számviteli beszámolókból rejlő manipulációkat,

torzításokat, ezáltal biztosítva a pénzügyi, számviteli adatok megbízhatóságát és a számviteli minőség állapotának vizsgálatát. A kutatás szempontjából releváns modellek kerülnek bemutatásra a következők során.

4.4.1. Healy modellje (1985)

A számviteli minőségmérés egyik legismertebb, valamint szemléletformáló modellje a Paul M. Healy alapján került publikációra 1985-ben, a *Journal of Accounting and Economics* szakmai folyóiratban. A modell alapfeltevése, hogy a számviteli beszámolók, pénzügyi jelentések és riportok adatai befolyásolásra kerülhetnek a vállalkozások (jellemzően közepes és nagyvállalatok) menedzserei által -a jogi szabályozási keretrendszeren belül-, amely mögött jellemzően egyéni vagyonhoz kötődő érdekek állhatnak. Ezen tényezők közé sorolható a menedzseri, vezetői bónuszhoz kapcsolódó szerződések eredménycéljainak teljesítése vagy egyes a szerződéses tényezők módosítása is az egyének érdekei szerint. A szakirodalom más motivációs célokat is azonosít az eredménymenedzsment és számviteli csalás vagy torzítás végrehajtására, ilyenek például a szakmai előmenetel kérdései (Haß et al., 2015), vagy a kompenzációs csomagok, továbbá a részvény- és opciós állomány összekapcsolódásai (Baker et al., 2003; Bergstresser és Philippon, 2006).

A modell azon feltételezésből indul ki, hogy az időszaki teljes befolyásolás (ACC_t) számviteli minőséget módosító hatása két további faktorra bontható, amely az időszaki önkényes befolyásolás (diszkrecionális komponens), amelyet a vállalat menedzserei, vezetői eszközölnek az érintett időszak során, illetve a mérlegelhető befolyásolás (nem-diszkrecionális komponens), amelyeket a számviteli szabályozó szervek, testületek előírásaiban történő változások miatt hatnak a vállalat számviteli adataira, illetve pénzáramlásaira.

Mindezen tényezők alapján a teljes időszaki befolyásolás képlete az alábbi egyenletként írható fel:

$$ACC_t = DA_t + NA_t$$

ahol,

ACC_t = t időszaki teljes befolyásolás

DA_t = t időszaki önkényes (diszkrecionális) befolyásolás, módosítás

NA_t = t időszaki normális (nem diszkrecionális), mérlegelhető befolyásolás, módosítás

Healy kutatása során az Amerikai Egyesült Államokban működő 94 legnagyobb tőzsdére vezetett ipari vállalat esetében vizsgálta 1930 és 1980 között, hogy a megalkotott modellje által milyen módon mérhetőek és becsülhetőek a diszkrecionális befolyásolások értékei, valamint, hogy a vezetői, menedzseri befolyásolások valóban nagyobb mértékben kimutathatóak azon vállalatok esetében, ahol bónuszrendszerek bevezetésre kerültek.

A teljes befolyásolás a pénzügyi vagy éves beszámolóban szereplő bevételek és a működési cash-flow közötti különbségként határozható meg. A szerző értelmezése alapján az időszaki teljes befolyásolás (ACC_t) számításához szükséges változókat az alábbi képlet szerepelteti:

$$ACC_t = -DEP_t - XI_t * D_1 + \Delta AR_t + \Delta INV_t - \Delta AP_t - (\Delta TP_t + DEF_t) * D_2$$

ahol,

DEP_t = t időszaki értékcsökkenés mértéke

XI_t = t időszaki rendkívüli tételek kifejezett értéke

ΔAR_t = a vevőállomány változása a t időszak és a t-1 időszak között

ΔINV_t = a készletállomány változása a t időszak és a t-1 időszak között

ΔAP_t = a szállítóállomány változása a t időszak a t-1 időszak között

ΔTP_t = az adófizetési kötelezettség változása a t időszak és a t-1 időszak között

DEF_t = t időszaki halasztott az eredményt terhelő adók, nyereségadó

$D_1 = 0$, amennyiben a bónusz szerződés a rendkívüli tételek megjelenése előtt merül fel

$D_1 = 1$, amennyiben a bónusz szerződés a rendkívüli tételek megjelenése után merül fel

$D_2 = 0$, amennyiben a bónusz szerződés az adófizetés előtt merül fel

$D_2 = 1$, amennyiben a bónusz szerződés az adófizetés után merül fel

Healy a végső mintában szereplő elemzett vállalatokat portfóliók szerint sorolta be, amelyek az alacsony, közepes és magas értékkel rendelkezettek a bónusztervek és szerződések alakulásától, megjelenésétől függően, illetve ennek hatásait és kapcsolatát vizsgálta az önkényes (diszkrecionális) befolyásolásokkal. A kutatás empirikus eredményei szerint a vezetői befolyásolások összefüggenek a bónuszszerződések vagyoni és jövedelmi motivációival, valamint a számviteli eljárások változtatásával a menedzseri bónusztervek elfogadásával vagy módosításával kapcsolatosan. Fontos kiemelni, hogy ezen modell nem szerepel a kutatás empirikus szakaszában, kizárólagosan koncepcionális tényezőként való szerepeltetési jelleggel jelent meg a tanulmányban.

4.4.2. Jones modellje (1991)

Jennifer J. Jones (1991) az eredménymenedzsment szakirodalmának és alkalmazható empirikus regressziós kutatási módszereinek bővítésére és részletezésére megalkotott modellje DeAngelo (1986) előzetes tanulmányából és feltételezéseiből indul ki, amelyek szerint az időszaki önkényes (diszkrecionális) befolyásolás megjelenése nem feltételezhető konstans tényezőként a vállalati menedzserek, vezetők részéről, valamint az átfogó vizsgálatához nem elegendő az adott üzleti év adatait elemezni, hanem részletesebb és pontosabb módszertant nyújt az évek közötti számviteli, pénzügyi adatokra történő kibővítése a kutatások szemléletében és az egyes vállalatok gazdasági, ipari helyzetének figyelembevétele is kiemelt tényező.

Jones a kismintás (23 darabos vállalati elemszám) kutatásában azt vizsgálta 1975 és 1988 között, hogy az Amerikai Egyesült Államokban az import vámvizsgálatok során a mintában szereplő vállalatok menedzserei, vezetői befolyásolják-e a számviteli és pénzügyi adatokat a behozatali vámmentesség eléréshez. Az empirikus próbák és elemzések eredményei alapján feltételezhető, hogy a vámvizsgálatok során történik befolyásolás a vállalatok menedzsmentjének részéről, ezzel is csökkentve a megjelenő vámteher mértékét.

Jones értelmezése alapján az időszaki teljes befolyásolás ($TA_{i,t}$) számításához szükséges változókat az alábbi képlet szerepelteti:

$$TA_{i,t} = \Delta Forgóeszközök_{i,t} - \Delta Pénzeszközök_{i,t} - \Delta Rövid lejáratú kötelezettségek_{i,t} - \text{Értékcsökkenés}_{i,t} - \text{Amortizáció}_{i,t}$$

A modell egyenlete az alábbi módon írható fel:

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_{1,i} \left(\frac{\Delta REV_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_{2,i} \left(\frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$

ahol,

$TA_{i,t}$ = teljes befolyásolás mértéke a t időszakban, i vállalat esetében

$\Delta REV_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat bevételeinek változása a t és t-1 időszak között

$PPE_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat tárgyi eszközeinek állománya t időszak során

$A_{i,t-1}$ = a vizsgált i vállalat összes eszköze t-1 időszak során

$\varepsilon_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat hibtagja t időszak során

i = a vizsgált vállalatok indexei

t = a vizsgált időszakok indexei

α, β = vállalatspecifikus paraméterek, koefficiensnek

Fontos hangsúlyozni, hogy a bemutatott modell alapját és statisztikai módszertanát számos tudományos munka feldolgozta és további változókkal bővítette, esetenként egyes tényezőket helyettesítve (például Defond és Jambalvo, 1994; Dechow et al., 1995; Key, 1997; Teoh et al., 1998; Kasznik, 1999; Kothari et al., 2005). Tagadhatatlan, hogy Jones modellje kulcsfontosságú a számviteli minőség és az eredménymenedzsment mérésének szakirodalmában és módszertani alapjainak fejlesztésében.

4.4.3. Dechow et al. módosított Jones modellje (1995)

Az eredménymenedzsment szakirodalmának egyik legismertebb és széles körben alkalmazott modelljét Dechow, Sloan és Sweeney (1995) által került megalkotásra, amelynek alapját a Jones modell (1991) szolgáltatta. Dechow et al. arra törekedtek, hogy jobban megragadják az önkényes (diszkrecionális) elhatárolásokat a fizetési határidős értékesítések (credit sales) kiigazításával, amelyek könnyebben manipulálhatók, mint a készpénzes eladások. A módosított Jones modell (1995) bevezet egy kiigazítást a követelések változásaira is, amely segít megkülönböztetni a bevételek valódi változásait a fizetési határidős értékesítések manipulációjából eredő változásoktól.

A teljes befolyásolás meghatározásához kapcsolódó képlet, valamint egyenlet nem került megváltoztatásra a modell megalkotása során, ezáltal az időszaki teljes befolyásolás ($TA_{i,t}$) kiszámításához szükséges változók az alábbiak szerint írhatóak fel:

$$TA_{i,t} = \Delta Forgóeszközök_{i,t} - \Delta Pénzeszközök_{i,t} - \Delta Rövid lejáratú kötelezettségek_{i,t} + \Delta Rövid lejáratú hitelek_{i,t} - \text{Értékcsökkenés}_{i,t} - \text{Amortizáció}_{i,t}$$

Az eszközölt változtatások szerint az alap Jones modell (1991) képlete az alábbiak szerint módosul:

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_{1,i} \left(\frac{\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_{2,i} \left(\frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$

ahol,

$TA_{i,t}$ = teljes befolyásolás mértéke a t időszakban, i vállalat esetében

$\Delta REV_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat bevételeinek változása a t és t-1 időszak között

$\Delta REC_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat követelés állományának változása t és t-1 időszak között meghatározva

$PPE_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat tárgyi eszközeinek állománya t időszak során

$A_{i,t-1}$ = a vizsgált i vállalat összes eszköze t-1 időszak során

$\varepsilon_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat hibtagja t időszak során

i = a vizsgált vállalatok indexei

t = a vizsgált időszakok indexei

α, β = vállalatspecifikus paraméterek, koefficiensek

A tanulmány eredményei alapján a módosított modell szolgál a legjobb eredményekkel az eredménymenedzsment, ezáltal a számviteli minőség megállapításában az alkalmazott minta és időszak (1950-1991) tekintetében, mindazonáltal a szerzők kiemelik, hogy az eredménymenedzsment mérésére használt korabeli modellek jelentős részénél a változók magyarázóereje alacsony a gazdaságilag értelmezhető nagyságrendű önkényes befolyásolások esetében, valamint ha a torzítást, befolyásolást mérő változó és a vállalati teljesítmény között jelentős korrelációs viszony áll fenn, akkor a választott befolyásolási változók nem megfelelőek a megalkotott modellekben.

A módosított Jones modell (1995) jelentősen javította az eredménymenedzsment kimutatásának pontosságát. A modell alkalmazásával készült tanulmányok kimutatták, hogy a módosított modell jobban képes azonosítani az önkényes (diszkrecionális) elhatárolásokat, mint az eredeti Jones modell (1991), valamint egyes későbbi publikációkban alkalmazott mérési módszerek, modellek (Miko és Kamardin, 2014; Bešlić et al., 2015; Lee és Vetter, 2015). Az új módszertani megközelítés különösen hasznosnak bizonyult a vállalati pénzügyi jelentések, számviteli beszámolók nyereségmenedzsmenthez kötődő befolyásolásainak vizsgálatában és a szakmai kutatások, publikációk bővítésében.

4.4.4. Teoh et al. modellje (1998)

Teoh, Welch és Wong (1998) tanulmányukban egy olyan modellt mutattak be, amely a nyilvános részvénykibocsátások (Initial Public Offerings, röviden IPO-k) során tapasztalható eredménymenedzsment gyakorlatokat és torzításokat vizsgálja. Kutatásuk központi kérdése, hogy a vállalatok (kibocsátók) és vezetőik, menedzsereik hajlamosak-e manipulálni pénzügyi eredményeiket, számviteli adataikat az IPO előtti időszakban a részvények befektetők számára történő vonzóbbá tétele érdekében. A modell alapja az önkényes (diszkrecionális) elhatárolások elemzése és kimutatása, amely hasonló a Jones (1991) modellhez és annak módosított változataihoz.

A kutatók az IPO-hoz kapcsolódó pénzügyi adatokat gyűjtötték és elemezték, különös tekintettel a teljes befolyásolás és a működési pénzáramlások változásaira az IPO előtti és utáni időszakokban. Az eredménymenedzsment mértékének becslésére a következő lépéseket alkalmazták:

- *Nem önkényes (nem diszkrecionális) befolyásolás, változás becslése:* Az iparágspecifikus regressziós modell segítségével becsülték meg a normál üzleti tevékenységből eredő változásokat.
- *Önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becslése:* A vizsgált időszaki befolyásolás becsült mértékét került meghatározásra a megalkotott modell változói és hibatagja/hibatényezője alapján.
- *IPO előtti eredménymenedzsment vizsgálata:* Az IPO előtti időszakban tapasztalt diszkrecionális befolyásolásokat elemezték, hogy megállapítsák a pénzügyi eredmények és számviteli adatok manipulálásának becsült mértékét.
- *IPO utáni eredménymenedzsment vizsgálata:* Az IPO utáni időszakban tapasztalt diszkrecionális befolyásolásokat elemezték, hogy megállapítsák egyes utólagos, számviteli minőséget és pénzügyi információkat megváltoztató korrekciók tényét.

Az időszaki teljes befolyásolás ($TA_{i,t}$) kiszámításához szükséges változókat az alábbi képlet tartalmazza:

$$TA_{i,t} = \Delta \text{Forgóeszközök}_{i,t} - \Delta \text{Pénzeszközök}_{i,t} - \Delta \text{Rövid lejáratú kötelezettségek}_{i,t} + \Delta \text{Rövid lejáratú hitelek}_{i,t} - \text{Értékcsökkenés}_{i,t} - \text{Amortizáció}_{i,t}$$

A modell egyenlete az alábbi módon írható fel:

$$TA_{i,t} = \alpha_0 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \alpha_{1,i} \left(\frac{\Delta \text{SALE}_{i,t} - \Delta \text{REC}_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$

ahol,

$TA_{i,t}$ = teljes befolyásolás mértéke a t időszakban, i vállalat esetében

$\Delta \text{SALE}_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat értékesítési bevételeinek változása a t és t-1 időszak között

$\Delta \text{REC}_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat követelés állományának változása t és t-1 időszak között meghatározva

$A_{i,t-1}$ = a vizsgált i vállalat összes eszköze t-1 időszak során

$\varepsilon_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat hibatagja t időszak során

i = a vizsgált vállalatok indexei

t = a vizsgált időszakok indexei

α = vállalat-specifikus paraméterek, koefficiensek

A kutatás eredményei alapján kimutatható, hogy a vállalatok jelentős mértékű eredménymenedzsmenthez tartozó önkényes (diszkrecionális) befolyásolást folytatnak az IPO-kat megelőzően, amelyek a kibocsátás évében a legmagasabb értékekkel rendelkeznek. Az önkényes (diszkrecionális) befolyásolások értékei szignifikánsan magasabbak voltak az IPO-k előtti időszakokban, ami arra enged következtetni, hogy a vállalatok a jogi keretek betartásával megnövelik a pénzügyi eredményeiket és a teljesítményüket, hogy külső megállapítás szerint kedvezőbbnek tűnjenek a befektetők számára. Az IPO-k utáni időszakokban visszaeséssel jellemezhető a befolyásolás mértéke, amely a korábban megjelent manipulációk korrekciójaként jelentkezik. A tanulmány további üzenete, hogy a befektetők a széles körben rendelkezésre álló információk általi mérlegelés helyett gyakorta az egyszerűbb, nyereséget tartalmazó adatokat és mutatókat részesítik előnyben a döntéshozatal során, amelyek lehet, hogy torzításra kerülnek a kibocsátók által.

Teoh et al. (1998) modellje jelentős hozzájárulást tett az eredménymenedzsment kutatásához a pénz- és tőkepiac környezetén belül egyaránt. A tanulmány rámutatott arra, hogy a pénzügyi jelentések, számviteli beszámolók manipulációja jelentős kérdéseket vet fel a piac átláthatósága, valamint a befektetői bizalom és a megfelelő informáltság szempontjából. Az eredmények alapján a szabályozó hatóságok, intézmények és befektetők számára is fontos tanulságokat nyújtottak a szerzők, különös tekintettel az IPO időszakokban alkalmazott pénzügyi, illetve számviteli elemzési, vizsgálati módszerek folyamatos szigorítására.

4.4.5. Kothari et al. modellje (2005)

Kothari, Leone és Wasley (2005) számviteli minőséget és az eredménymenedzsmenten belül megjelenő önkényes (diszkrecionális) befolyásolást mérő becselőmodelljük Jones (1991) és Dechow et al. (1995) modelljének alapja szerint készült el, tehát hasonlóan a vizsgált évek közötti minőségváltozás és torzítás metodológiáját alkalmazták az egyenlet és a változók (változatlan TA képlettel) megalkotása során. Bevezetésre került az eszközarányos nyereség/megtérülés (ROA) a képletben, amelyet a szerzők azzal indokolnak, hogy a mutatóval jobban becsülhetőek a befolyásolások, mint más változókkal, ehhez példaként hozva a Barber és Lyon (1996) szerzőpáros megállapításait a kérdéskörben.

Az időszaki teljes befolyásolás ($TA_{i,t}$) kiszámításához szükséges változókat az alábbi képlet tartalmazza:

$$TA_{i,t} = \Delta Forgóeszközök_{i,t} - \Delta Pénzeszközök_{i,t} - \Delta Rövid lejáratú kötelezettségek_{i,t} + \Delta Rövid lejáratú hitelek_{i,t} - \text{Értékcsökkenés}_{i,t} - \text{Amortizáció}_{i,t}$$

Az eszközölt változtatások szerint az alap Jones (1991) és a módosított Jones modell (1995) képlete az alábbiak szerint módosul:

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_0 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \alpha_{1,i} \left(\frac{\Delta SALE_{i,t} - \Delta REC_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \alpha_{2,i} \left(\frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \left(\frac{ROA_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$

ahol,

$TA_{i,t}$ = teljes befolyásolás mértéke a t időszakban, i vállalat esetében

$\Delta SALE_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat értékesítési bevételeinek változása a t és t-1 időszak között

$\Delta REC_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat követelés állományának változása t és t-1 időszak között meghatározva

$PPE_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat tárgyi eszközeinek állománya t időszak során

$ROA_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat eszközarányos nyeresége, megtérülése

$A_{i,t-1}$ = a vizsgált i vállalat összes eszköze t-1 időszak során

$\varepsilon_{i,t}$ = a vizsgált i vállalat hibatagja t időszak során

i = a vizsgált vállalatok indexei

t = a vizsgált időszakok indexei

α = vállalatspecifikus paraméterek, koefficiensek

A kutatás modellezéseinek eredményei és megfigyelései bemutatták, hogy egyszerű véletlen mintavételes és rétegzett-véletlenszerű mintákon hogyan alakulnak az önkényes (diszkrecionális) elhatárolások mérőszámai a vizsgált időszakban (1962-1999) nagy elemszámú minta mellett. Megállapításra került, hogy a Jones (1991) és módosított Jones modelleken alapuló további becselő metódusok (1995) megalkotása és becslése során konstans változó bevonása szükséges a modellt érintő hibás specifikáció mérséklésének további eszközeként.

5. ANYAG ÉS MÓDSZERTAN

5.1. Az elemzésekhez szükséges minták és változók

A kutatás területe szerinti, valamint az empirikus elemzések elvégzéséhez szükséges minták (minta, két kontrollminta) összeállítására több kutatómódszertani, szakmai és statisztikai tényező alapján került sor. A kutatás sokasága a magyarországi társasági formában működő, regisztrált kis- és középvállalkozások azon halmaza az adatgyűjtési és elemzési időszak (2024 június) során, amelyek:

- Magyarországi székhellyel rendelkeztek
- Legalább a vizsgált évek átlagában (2016-2022) 50 millió forintos értékesítésből származó nettó árbevételel rendelkeztek
- Legalább két tulajdonossal rendelkeztek
- Az idősoros kutatás vizsgált időszakaiban is (2016-2022) működött a vállalkozás
- 250 főnél kevesebb átlagos állományi létszámot foglalkoztat (az Európai Unió irányelvek és a KKV tv. alapján)
- Az éves értékesítés nettó árbevétele nem haladta meg az 50 millió eurót vagy az éves mérlegfőösszege nem haladta meg a 43 millió eurót (az Európai Unió irányelvek és a KKV tv. alapján) a vizsgált évek átlagában (2016-2022)

Mindezen tényezők alapján nem képezik a sokaság részét:

- Egyszemélyes vállalkozások, egyéni vállalkozások/vállalkozók
- Azon őstermelők és családi gazdák, gazdálkodók, amelyek nem társas vállalkozásban folytatják gazdasági tevékenységüket

A vizsgált sokaság pontos nagysága a Céginfo.hu² 2024. június havi adatai és a meghatározott ismérvek alapján 143.215 darab vállalkozás. A kutatási célok megfelelő vizsgálatához szükséges minták az alábbiak szerint csoportosíthatóak:

- Minta (családi kis- és középvállalkozások a statisztikai és szakmai szűrési ismérvek alapján)
- Kontrollminta 1. (nem családi kis- és középvállalkozások a statisztikai és szakmai szűrési ismérvek alapján): A mintaként szereplő vállalkozások közvetlen, reprezentáns (vagyon, jövedelmi, szabályozási, piaci) iparági versenytársai.

² <https://ceginfo.hu/>

-
- **Kontrollminta 2. (statisztikai és szakmai szűrési ismérvek alapján):** A minta, illetve a kontrollminta vállalkozásainak iparágon belüli piacvezető versenytársai, amelyek között megtalálhatóak nagyvállalkozások is, ezáltal nem érvényesülnek egyes ismertetett szűrési ismérvek. Ezen minta jellemzően kiegészítő, a további részletezést és megfigyeléseket szolgáló összehasonlítások esetében jelenik meg.

A családi vállalkozásokat tartalmazó minta kialakításakor számos szakirodalmi - jellemzően vállalati menedzsment alapú- tipológiai megközelítés jelenik meg ajánlásként. A kutatás során az alábbi kritériumok alapján határozható meg, sorolható be a minta:

- Legalább két családtag tulajdonos a vállalkozásban (50% feletti összesített részesedési aránnyal), és
- A menedzsment folyamatok vagy a napi működés ellátásában a tulajdonosok közül megjelenik legalább egy vezető, továbbá a tulajdonosi kör szerint családi vállalkozásnak tekinthető a vizsgált vállalkozás, vagy
- A menedzsment folyamatok vagy a napi működés ellátásában a nem tulajdonosi részesedéssel rendelkező családtagok közül megjelenik legalább egy vezető/tisztségviselő/alkalmazott, továbbá a tulajdonosi kör szerint családi vállalkozásnak tekinthető a vizsgált vállalkozás, vagy
- Generációváltás (családi körben) történt, esetleg tervezett a vállalkozáson belül, vagy
- Aktívan megjelenik a családi kör informális munkája a vállalatvezetés és napi működés ellátása esetében, esetlegesen egyéb források (pénzügyi, nem pénzügyi) biztosítása során a családi kör az elsődleges vagy figyelembevehető tényező.

A mintákat tartalmazó adatbázis összegyűjtéséhez felhasználásra kerültek: az ORBIS³, EMIS⁴, OPTEN⁵, Céginfo.hu vállalati, gazdasági adatbázisai és lekérdező rendszerei (kapcsolati háló és tisztségviselők elemzése, majd telefonos vagy elektronikus levelezés alapján történő egyeztetés a minta pontos besorolásához), valamint egy magyarországi családi vállalkozásokat tartalmazó adatbázis (CATI - Computer Assisted Telephone Interviewing-módszeres kutatás alapján készített adatbázis) Dr. habil. Kása Richárd és a Budapest LAB hozzájárulásával. Az elkészült adatbázisban szereplő családi vállalkozások közvetlen reprezentáns iparági versenytársai, mint kontrollminta (1.) egyszerű véletlen mintavétellel

³ <https://login.bvdinfo.com/R1/Orbis>

⁴ <https://cas.emis.com/login>

⁵ <https://www.opten.hu/>

kerültek meghatározásra előzetes adatgyűjtések alapján, még a piacvezető iparági versenytársak (kontrollminta 2.) esetében csak abban az esetben került alkalmazásra egyszerű véletlen mintavételes eljárás, amennyiben a versenytársak piaci részesedése érdemileg nem tért el több, mint 3%-kal az vizsgált évek átlagában egymástól (EMIS adatbázis adatai alapján). A végső kutatásba bevont vállalati elemszám 398 darab, a vizsgált időszak pedig 2017 és 2022 közötti gazdasági növekedési és stabilizálódó (2017-2019), továbbá válságidőszak (2020-2022).

Az [5. táblázat](#) tartalmazza a vizsgált vállalkozások tipizált minta szerinti elemszámát, megoszlásait, továbbá a [6. táblázatban](#) megtekinthető a kutatásban szereplő elemek auditáltság szerinti megoszlásának leíró statisztikája.

5. táblázat: A vizsgálatokban érintett vállalkozások minta és kontrollminták szerinti megoszlása

	Gyakoriság	Százalékos arány	Kumulált százalék
Minta	170	42,7%	42,7%
Kontrollminta 1.	170	42,7%	85,4%
Kontrollminta 2.	58	14,6%	100%
Összesen	398	100%	-

Forrás: Saját szerkesztés alapján (2024)

6. táblázat: A vizsgálatokban érintett vállalkozások auditáltság szerinti megoszlása

	Gyakoriság	Százalékos arány	Kumulált százalék
Auditált	328	82,4%	82,4%
Nem auditált	70	17,6%	100%
Összesen	398	100%	-

Forrás: Saját szerkesztés alapján (2024)

Arányaiban tapasztalható, hogy a minta és a kontrollminta 1. -amely reprezentáns nem családi vállalkozásokból áll, és a minta közvetlen iparági versenytársait tartalmazza- egyenlően jelennek meg elemszámban és az összesített megoszlásban a vizsgálat során. Ezzel szemben a kontrollminta 2., amely az adott iparágban és tevékenységi körben vezető vállalkozásokat tartalmazza, kisebb elemszámmal és százalékos aránnyal rendelkezik. Az egyes vizsgált vállalkozások azonos iparághoz és tevékenységhez való kapcsolódása magyarázza ezen megoszlási és elemszámhoz kapcsolódó értéket.

A vizsgált vállalkozások székhely szerinti területi megoszlását a [7. táblázat](#) tartalmazza, amely alapján megfigyelhető, hogy Budapesten, majd ezen felül Pest vármegyében érintett a legtöbb vállalkozás a kutatás során. A telephely szerinti vizsgálatok esetében hasonló megállapítások tehetők, azonban kisebb eltérések voltak tapasztalhatók a vármegyék alsó kvartilisében a telephely alapú elemzések során.

7. táblázat: A vizsgálatokban érintett vállalkozások vármegyei megoszlása a székhelyek elhelyezkedése alapján

	Gyakoriság	Százalékos arány	Kumulált százalék
Bács-Kiskun vármegye	17	4,3%	4,3%
Baranya vármegye	4	1,0%	5,3%
Békés vármegye	10	2,5%	7,8%
Borsod-Abaúj-Zemplén vármegye	17	4,3%	12,1%
Budapest	124	31,2%	43,2%
Csongrád-Csanád vármegye	23	5,8%	49,0%
Fejér vármegye	14	3,5%	52,5%
Győr-Moson-Sopron vármegye	20	5,0%	57,5%
Hajdú-Bihar vármegye	20	5,0%	62,6%
Heves vármegye	7	1,8%	64,3%
Jász-Nagykun-Szolnok vármegye	10	2,5%	66,8%
Komárom-Esztergom	10	2,5%	69,3%
Pest vármegye	41	10,3%	79,6%
Somogy vármegye	7	1,8%	81,4%
Szabolcs-Szatmár-Bereg vármegye	28	7,0%	88,4%
Tolna vármegye	12	3,0%	91,5%
Vas vármegye	10	2,5%	94,0%
Veszprém vármegye	13	3,3%	97,2%
Zala vármegye	11	2,8%	100%
Összesen	398	100%	-

Forrás: Saját szerkesztés alapján (2024)

A kutatásban szereplő vállalkozások gazdasági főtevékenység szerinti besorolás alapján kerültek összehasonlításra egymással a vizsgált időszakok és minták tekintetében, amelyek kategorizálásához módszertani segítségként szolgált a Központi Statisztikai Hivatal által bevezetett, az Európai Unió hivatalos tevékenységi osztályozásának, a NACE Rev.2-nek magyar nyelvű változata, a TEÁOR'08 osztályozási rendszere. A [8. táblázat](#) szemlélteti a

regisztrált, működő gazdasági szervezetek 2024 május havi záró statisztikáját, valamint a kutatásban szereplő vállalatok főtevékenységi köre szerinti megoszlását, a minták elemszáma és a hazai viszonylatban vett sokaság szerint.

8. táblázat: A vizsgálatokban érintett vállalkozások és a regisztrált, működő gazdasági szervezetek TEÁOR'08 szerinti megoszlása és összehasonlítása

	Százalékos arány KSH	Százalékos arány kutatás
A = Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	22,25%	6,8%
B = Bányászat, kőfejtés	0,03%	0%
C = Feldolgozóipar	3,76%	17,6%
D = Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	0,17%	8,8%
E = Vízellátás	0,12%	0%
F = Építőipar	7,38%	9,8%
G = Kereskedelem, gépjárműjavítás	8,85%	29,4%
H = Szállítás, raktározás	2,86%	8,8%
I = Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	3,74%	1,8%
J = Információ, kommunikáció	3,29%	0%
K = Pénzügyi, biztosítási tevékenység	1,45%	0%
L = Ingatlanügyletek	14,11%	0%
M = Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	10,49%	2,5%
N = Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	3,98%	0%
O = Közigazgatás, védelem	0,46%	0%
P = Oktatás	3,79%	2,8%
Q = Humán-egészségügyi, szociális ellátás	2,76%	5,8%
R = Művészet, szórakoztatás, szabad idő	4,04%	0%
S = Egyéb szolgáltatás	6,41%	4,8%
T = Háztartás munkaadói tevékenysége	0,05%	0%
U = Területen kívüli szervezet	0,01%	1,3%
Összesen	100%	100%

Forrás: Saját szerkesztés a kutatás leíró statisztikái, valamint a KSH Gazdasági Szervezetek Regisztere⁶ alapján (2024)

⁶ <https://statinfo.ksh.hu/Statinfo/themeSelector.jsp>

A kutatás jellegéből adódóan metrikus és nominális mérési skálás adatok kerülnek vizsgálatra, amelyek a célokhoz tartozó empirikus statisztikai elemzések lehetséges módszereit alapvetően meghatározzák (9. táblázat). A jelentős elemszámmal rendelkező sokaság és a minták aránya alapján az eredmények következtető statisztikai módszertanok (hipotézisvizsgálatok 5 %-os szignifikanciaszint mellett, leíró és ok-okozati kutatás) szerint kerülnek értelmezésre, amely segítségével következtetéseket vonhatunk le a populációról (mintázatok, jelenségek) a vizsgált minták szerint a bizonytalanság és a variabilitás hatékony kezelésével.

9. táblázat: A kutatási célok és az alkalmazott kutatási módszerek

Kutatási cél	Kutatási szemlélet	Statisztikai módszerek
Cél 1: Annak megállapítása, hogy: a kontrollminták számviteli minőséget mérő modellek alapján származtatott eredményei szignifikánsan eltérnek-e a minta eredményeitől a vizsgált időszakok vonatkozásában (irány és jelentés definiálása, értelmezése).	Kvantitatív kutatás, számviteli beszámolókból és az elérhető online adatbázisokból származó változók értékelése a kutatásban alkalmazott modellek szerint, pénzügyi mutatók számítása és értékelése a teljes adatelemzéshez.	Leíró statisztika, multikollinearitás vizsgálata, autokorrelációs és homoszkedaszticitás vizsgálatok, többváltozós lineáris regressziószámítás, varianciahomogenitás vizsgálata, egyszempontos varianciaanalízis
Cél 2: Annak megállapítása, hogy: a minta gazdasági rezilienciáinak értékei között létezik-e kapcsolat a kontrollminták értékeivel a vizsgált időszakok vonatkozásában (irány és jelentés definiálása, értelmezése).	Kvantitatív kutatás, számviteli beszámolókból és az elérhető online adatbázisokból származó változók értékelése a kutatásban alkalmazott modellek szerint, pénzügyi mutatók számítása és értékelése a teljes adatelemzéshez.	Leíró statisztika, keresztábra-elemzés
Cél 3: Annak megállapítása, hogy: a minta egyes pénzügyi menedzsmenthez kapcsolódó tényezői, értékei (likviditási tényezők, tőkeáttétel) szignifikánsan eltérnek-e a kontrollminták értékeitől a vizsgált időszakok vonatkozásában (irány és jelentés definiálása, értelmezése, esetleges tényezők jellemzése, elemzése a csoportokhoz való tartozás becslése szerint).	Kvantitatív kutatás, számviteli beszámolókból és az elérhető online adatbázisokból származó változók értékelése a kutatásban alkalmazott modellek szerint, pénzügyi mutatók számítása és értékelése a teljes adatelemzéshez.	Leíró statisztika, varianciahomogenitás vizsgálata, egyszempontos varianciaanalízis
Kiegészítő tesztek a statisztikai feltételek ellenőrzéséhez:		Normális eloszlás vizsgálata, kiugró értékek vizsgálata és adattisztítása

Forrás: Saját szerkesztés alapján (2024)

A kutatás során alkalmazandó, számviteli minőséget mérő statisztikai modellek, amelyek alkalmazhatóak a hazai számviteli környezetben (Denich, 2022):

- Jones modellje (1991)
- Dechow et al. módosított Jones modellje (1995)
- Teoh et al. modellje (1998)
- Kothari et al. modellje (2005)

Fontos kiemelni, hogy a modellekben bemutatott teljes befolyásolás ($TA_{i,t}$) képletében szereplő rövid lejáratú hitelek változása nem határozható meg azon vállalkozások esetében, amelyek egyszerűsített éves beszámolót készítenek (2000. évi C. törvény a számvitelről rendelkezései alapján), ezáltal a teljes befolyásolás mérésekor egységesen eltávolításra került ezen változó módszertani egyszerűsítésként. Ezenkívül a megjelenő amortizációs komponens sem kerül figyelembevételre az adatok hiányából adódóan, ezáltal jellegében csak az értékcsökkenési változó lesz hangsúlyos a számítások során.

A vizsgálatokhoz szükséges változók felsorolását, tartalmát és kapcsolódó forrásait a [10. táblázat](#) átfogóan tartalmazza.

10. táblázat: A kutatás változóinak jegyzéke és tartalma

Változó neve	Forrás(ok)	Tartalom
EM_Év_Modell	Az éves közzétett beszámoló(k) adatai, valamint többváltozós lineáris regressziós egyenlet hibátényezőjének abszolút értéke	Az adott üzleti év számviteli minőségéhez tartozó becsült érték
ΔÉrtékesítés nettó árbevétele_Év	Az éves közzétett beszámoló(k) adatai	Az adott üzleti év teljesítményének mérőszáma a gazdasági értelemben vett reziliencia modell szerint
Tőkeáttétel_Év	Az éves közzétett beszámoló(k) adatai	Az adott üzleti év tőkeáttételi mutatójának értéke
Likviditás_Év	Az éves közzétett beszámoló(k) adatai	Az adott üzleti év likviditási mutatójának értéke

Forrás: Saját szerkesztés alapján (2024)

6. A KUTATÁS EREDMÉNYEINEK ÖSSZEFOGLALÁSA

6.1. A H1 hipotézis eredményeinek összefoglalása

Az alkalmazott statisztikai modellek változóinak megalkotását, valamint a számviteli beszámolókból származó további adatok begyűjtését követően többváltozós lineáris regressziós elemzések és számítások (Enter módszer alapján) kerültek elvégzésre, amelyek eredményeként meghatározhatóvá váltak az egyes egyenletek évek szerinti hibatagjainak ($\varepsilon_{i,t}$) standardizált értékei, ezzel az önkényes (diszkrecionális) befolyásolás eredményt módosító hatásának becsült mértéke, iránya egyaránt. A modellek megközelítése szerint, ha a regressziós egyenlet hibatagjának értéke nulla, akkor minőségi és torzítatlan a pénzügyi, számviteli beszámoló, még az ettől eltérő értékek esetében befolyásolt, számviteli minőségében torzult adatok, információk kerültek szerepeltetésre, ezáltal is növelve az információs aszimmetriát és csökkentve az érintett felek részére történő etikus tájékoztatás megbízhatóságát. A számviteli minőség mérésének szakirodalmi alapján egy adott üzleti év vagy időszak esetében nem a hibatagok eredményre gyakorolt becsült hatását és irányát szükséges megvizsgálni, hanem az egyes eltéréseket a nulla értéktől. Ennek megfelelően a kapott hibatagokhoz és évekhez kapcsolódó standardizált értékeket abszolút értékükben kell értelmezni az összehasonlíthatóság érdekében más vállalkozásokkal, ezáltal biztosítható a modellek gyakorlati hasznosíthatósága, illetve az alkalmazott statisztikai módszertanokból származó értékek sem torzulnak a további vizsgálatok során.

A regressziós vizsgálatok elvégzésekor az eredmények megbízhatóságának, érvényességének biztosításához számos előfeltétel ellenőrzése volt indokolt, ilyenek voltak a kutatás során:

- Normáeloszlás vizsgálata a változók esetében (Q-Q Plot, Shapiro-Wilk és Kolmogorov-Smirnov teszt)
- Multikollinearitás vizsgálata a változók esetében (VIF)
- Autokorreláció vizsgálata a változók esetében (Durbin-Watson teszt)
- Kiugró értékek adattisztítása (Boxplot és Scatterplot)
- Homoszkedaszticitás vizsgálata (Grafikus ábrázolás, Breusch-Pagan teszt)

11. táblázat: Az R^2 értéke a vizsgált modellek szerint, 2017-2022

Mérési modell	R^2 típusa	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Átlag
Jones (1991)	R^2	0,103	0,955	0,958	0,231	0,525	0,390	0,527
	Korrigált R^2	0,096	0,954	0,958	0,225	0,521	0,385	0,523
Dechow et al. (1995)	R^2	0,082	0,955	0,942	0,242	0,532	0,391	0,524
	Korrigált R^2	0,075	0,954	0,942	0,234	0,528	0,386	0,520
Teoh et al. (1998)	R^2	0,016	0,910	0,903	0,033	0,098	0,002	0,327
	Korrigált R^2	0,011	0,910	0,903	0,028	0,094	0,001	0,325
Kothari et al. (2005)	R^2	0,383	0,977	0,972	0,485	0,724	0,624	0,694
	Korrigált R^2	0,147	0,955	0,944	0,235	0,524	0,390	0,533

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A [11. táblázat](#) szerint megállapítható, hogy a számviteli minőséget mérő modellek közül a Kohari et al. (2005) által készített mérési modell illeszkedik a legjobban az adatokhoz, mint R^2 , továbbá korrigált R^2 szerint is egyaránt. Mindazonáltal az R^2 értéke nem mutatja meg egyedül a modellek minőségét. Fontos figyelembe venni más statisztikai mértékeket is, például a regressziós együtthatók szignifikanciáját, a hibatagok eloszlását és a predikció pontosságát is, illetve a modell tudományos területén elvárható és elfogadott magyarázóerejének minimális értékét is. Barclay (1991) kiemeli, hogy a regressziós modellekkel való becslésnél alacsonyabb szintű R^2 értékekkel is lehet minőségi adatot elemezni és megfigyeléseket tenni, ezáltal a kutatásban megjelenő hipotézisvizsgálatok során az összes modell eredménye figyelembevételre került. Az összes modell és időszak átlagában az R^2 értéke 0,521, még a korrigált R^2 értéke 0,475, amelyek alapján a magyarázó változók jellemzően 47,5% és 52,1% között magyarázzák a függő változó varianciáját. Ezen értékek pénzügyi elemzésekben közepes illeszkedésnek felelnek meg, azonban -mint ahogyan szerepeltetésre is került- fontos egyéb tényezők széleskörű és részletes vizsgálata is. A [12. táblázat](#) tartalmazza a minta leíró statisztikáinak értékeit a számviteli minőséget mérő modellek szerint csoportosítva, a vizsgált időszakok vonatkozásában.

12. táblázat: A vizsgált vállalkozások (minta) számviteli modellek szerinti eredményeinek abszolút értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022

Mérési modell	Statisztika	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Átlag
Jones (1991)	Átlag	0,6557	0,6497	0,6340	0,5837	0,6749	0,6524	0,6417
	Trimmelt átlag (5%)	0,5736	0,5460	0,5537	0,5095	0,5755	0,5699	0,5547
	Medián	0,5290	0,5019	0,4097	0,4275	0,5021	0,4517	0,4703
	Szórás	0,3990	0,5270	0,4370	0,3430	0,5350	0,5110	0,4587
	Minimum	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0100	0,0000	0,0017
	Maximum	3,7600	5,3200	4,3200	4,1500	4,8600	6,2100	4,7700
Dechow et al. (1995)	Átlag	0,6550	0,6490	0,5327	0,5830	0,6750	0,6496	0,6241
	Trimmelt átlag (5%)	0,5730	0,5454	0,4592	0,5089	0,5755	0,5671	0,5382
	Medián	0,5404	0,4999	0,2977	0,4273	0,5061	0,4464	0,4530
	Szórás	0,6298	0,7259	0,6022	0,5886	0,7311	0,7131	0,6651
	Minimum	0,0100	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0017
	Maximum	3,7100	5,3200	4,2900	4,1500	4,8500	6,1500	4,7450
Teoh et al. (1998)	Átlag	0,6834	0,5440	0,4859	0,6233	0,6086	0,6597	0,6008
	Trimmelt átlag (5%)	0,6020	0,4581	0,4365	0,5481	0,5255	0,5636	0,5223
	Medián	0,5626	0,3485	0,3638	0,5280	0,4780	0,5009	0,4636
	Szórás	0,6361	0,6365	0,4756	0,5807	0,6152	0,7405	0,6141
	Minimum	0,0000	0,0000	0,0000	0,0300	0,0100	0,0200	0,0100
	Maximum	3,7000	4,5700	4,0900	4,0100	4,6000	7,1600	4,6883
Kothari et al. (2005)	Átlag	0,6750	0,6478	0,5457	0,5828	0,6745	0,6521	0,6297
	Trimmelt átlag (5%)	0,5903	0,5463	0,4696	0,5085	0,5750	0,5713	0,5435
	Medián	0,5606	0,4969	0,3476	0,4182	0,5038	0,4507	0,4630
	Szórás	0,6513	0,7125 7	0,6156	0,5863	0,7299	0,7154	0,6685
	Minimum	0,0100	0,0000	0,0100	0,0100	0,0000	0,0000	0,0050
	Maximum	3,9300	4,8500	4,3800	4,1600	4,8500	6,1300	4,7167

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A [12. táblázat](#) alapján megállapítható, hogy a megvizsgált családi vállalkozások **EM** értékei, valamint átlagai nullától eltérő értéket vesznek fel a teljes minta esetében, valamint az alkalmazott modellek szerint a kutatás időszakai során, tehát számviteli minőségét tekintve megjelennek befolyásolt, adataiban torzult számviteli beszámolók. Megfigyelhető, hogy a különböző modellek önkényes (diszkrecionális) befolyásolást mérő értékei megközelítőleg azonos irányt követnek, valamint a teljes időszak átlagában hasonló értéket vesznek fel, annak ellenére, hogy a magyarázóerőben eltérés volt kimutatható az előzetes elemzések és feltételek ellenőrzése során. A kontrollminták évek, illetve modellek szerinti bontásban megjelenő leíró statisztikái a [13.](#) és [14. táblázatban](#) kerültek szerepeltetésre.

13. táblázat: A vizsgált vállalkozások (kontrollminta 1.) számviteli modellek szerinti eredményeinek abszolút értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022

Mérési modell	Statisztika	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Átlag
Jones (1991)	Átlag	0,7912	0,6936	0,7564	0,7647	0,7502	0,7224	0,7464
	Trimmelt átlag (5%)	0,6978	0,5998	0,6461	0,6542	0,6585	0,6157	0,6454
	Medián	0,6204	0,5935	0,4845	0,5153	0,5675	0,4720	0,5422
	Szórás	0,5610	0,4700	0,7010	0,6690	0,5020	0,6410	0,5907
	Minimum	0,0000	0,000	0,0100	0,0000	0,0000	0,0000	0,0017
	Maximum	4,3500	4,7400	4,0800	3,9400	3,8100	4,3600	4,2133
Dechow et al. (1995)	Átlag	0,7938	0,6948	0,7399	0,7648	0,7493	0,7294	0,7453
	Trimmelt átlag (5%)	0,7003	0,6014	0,6022	0,6550	0,6568	0,6229	0,6398
	Medián	0,6321	0,5933	0,4097	0,5191	0,5719	0,4849	0,5352
	Szórás	0,7482	0,6849	0,9810	0,8192	0,7102	0,7974	0,7902
	Minimum	0,0000	0,0000	0,0000	0,0100	0,0100	0,0100	0,0050
	Maximum	4,3800	4,7300	7,0800	3,9900	3,8100	4,3700	4,7267
Teoh et al. (1998)	Átlag	0,7917	0,7225	0,7335	0,7836	0,7241	0,7361	0,7486
	Trimmelt átlag (5%)	0,7025	0,5878	0,5717	0,6871	0,6005	0,6414	0,6318
	Medián	0,6379	0,4688	0,4046	0,5993	0,5445	0,5697	0,5375
	Szórás	0,7062	0,9156	1,0826	0,7728	0,9178	0,7114	0,8511
	Minimum	0,0000	0,0100	0,0000	0,0200	0,0000	0,0000	0,0050
	Maximum	4,5100	6,4800	8,7000	4,4300	8,9700	4,2500	6,2233
Kothari et al. (2005)	Átlag	0,7631	0,7042	0,7564	0,7633	0,7482	0,7265	0,7436
	Trimmelt átlag (5%)	0,6661	0,6123	0,6300	0,6558	0,6557	0,6175	0,6396
	Medián	0,6293	0,6013	0,4193	0,5168	0,5699	0,4728	0,5349
	Szórás	0,7276	0,6834	0,9423	0,8151	0,7094	0,7931	0,7785
	Minimum	0,0100	0,0100	0,0100	0,0100	0,0000	0,0000	0,0067
	Maximum	4,6900	4,6500	5,9300	3,9800	3,8000	4,3700	4,5700

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

Hasonlóan a családi vállalkozások bemutatására szolgáló leíró statisztikai értékek feltárt jellemzőihez, a kontrollminta 1. közvetlen iparági versenytárs vállalkozásainál, valamint a kontrollminta 2. iparági vezető vállalkozásai esetében is megfigyelhető, hogy a felhasznált modellek becslt értékei azonos iránnyal rendelkeznek, és átlagosan, illetve az egyes évek vonatkozásában történő összevetés esetében sem mutatnak jelentős eltérést. Ennek oka a modellek során alkalmazott változók közötti átfedés és hasonlóság. További megfigyelésként jelenik meg, hogy a gazdaságilag stabilnak jellemezhető időszakok (2017-2019), valamint a válsághelyzetként, visszaeséssel rendelkező időszakok (2020-2022) során a számviteli minőség nem tért el szélsőségesen egymástól, ezáltal feltételezhető, hogy a válsághelyzet megjelenése egyéb a vállalkozások életét érintő jelenséget, területet határozott meg nagyobb hangsúllyal, mint például a pénzügyi menedzsment kérdései, egyéb irányítási és gazdasági kérdések.

14. táblázat: A vizsgált vállalkozások (kontrollminta 2.) számviteli modellek szerinti eredményeinek abszolút értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022

Mérési modell	Statisztika	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Átlag
Jones (1991)	Átlag	0,7022	0,7107	0,5120	0,6030	0,6927	0,5706	0,6319
	Trimmelt átlag (5%)	0,6122	0,5769	0,4270	0,4711	0,6310	0,5126	0,5385
	Medián	0,5954	0,5248	0,3311	0,4287	0,6614	0,3177	0,4765
	Szórás	0,4160	0,7490	0,3640	0,7790	0,3110	0,3390	0,4930
	Minimum	0,0700	0,0000	0,0100	0,0000	0,0000	0,0000	0,0133
	Maximum	0,3810	5,5200	2,7000	6,090	2,8200	2,5600	3,3452
Dechow et al. (1995)	Átlag	0,7054	0,7098	0,4265	0,6005	0,6930	0,5703	0,6176
	Trimmelt átlag (5%)	0,6177	0,5758	0,3443	0,4682	0,6315	0,5188	0,5261
	Medián	0,5932	0,5231	0,2207	0,4147	0,6616	0,3115	0,4541
	Szórás	0,6414	0,8661	0,5651	0,8832	0,5567	0,5853	0,6830
	Minimum	0,0300	0,0000	0,0000	0,0000	0,1000	0,0100	0,0233
	Maximum	3,7600	5,5300	2,2500	6,090	2,8200	2,5700	3,8367
Teoh et al. (1998)	Átlag	0,7477	0,5954	0,5227	0,7443	0,6235	0,7483	0,6637
	Trimmelt átlag (5%)	0,6648	0,4991	0,4713	0,6264	0,5632	0,6862	0,5852
	Medián	0,6307	0,4817	0,4923	0,5676	0,5012	0,6644	0,5563
	Szórás	0,6483	0,6649	0,4442	0,7782	0,4950	0,5656	0,5994
	Minimum	0,0100	0,0400	0,0000	0,0300	0,0400	0,0000	0,0200
	Maximum	3,6700	4,1100	2,2500	5,1600	2,6200	3,1100	3,4867
Kothari et al. (2005)	Átlag	0,7399	0,7059	0,4382	0,6003	0,6920	0,5727	0,6248
	Trimmelt átlag (5%)	0,6544	0,5700	0,3534	0,4669	0,6305	0,5151	0,5317
	Medián	0,6439	0,5178	0,2396	0,4107	0,6607	0,3300	0,4671
	Szórás	0,6442	0,8747	0,5902	0,8877	0,5563	0,5795	0,6888
	Minimum	0,0300	0,0100	0,0000	0,0100	0,0100	0,0000	0,0100
	Maximum	3,8300	5,5700	2,6000	6,1100	2,8100	2,5400	3,9100

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A bemutatott egyes mintákhoz tartozó leíró statisztikai értékek megfelelő összehasonlítási keretek nélkül, valamint önmagukban nem rendelkeznek részletes szakmai tartalommal. Az összevetéshez szükséges összehasonlíthatósági alap, amely figyelembe veszi a vállalkozások eltérő méretét kielégítésre került az alkalmazott modellek hibatagjainak értékei által, ezáltal a számviteli minőség mérésének szempontjából értelmezhető eredménnyel tudnak szolgálni a megfigyelések. A [2. számú melléklet](#) kiemelt összehasonlító adatai alapján megfigyelhető, hogy a kontrollminta 1., azaz a családi vállalkozások közvetlen iparági versenytársai rendelkeznek jellemzően 5%-os trimmelt és számtani átlagában a legrosszabb számviteli minőséggel, illetve a legnagyobb szórással, amely szerint a minőségi változások átlaga között nagyobb eltérések is tapasztalhatóak. További összevetések során megállapítható, hogy a családi vállalkozások és a vezető iparági versenytársak között nincs akkora eltérés, mint a közvetlen iparági versenytársakkal való összevetésében az adatoknak. Ennek hátterében a családi vállalkozások

kockázatkerüléséből (Csákné Filep, 2012a; Hiebl, 2012) adódó számviteli és pénzügyi befolyásolás nélküli üzletvitel, valamint a nagy iparági vezető vállalkozások szabályozottságának és professzionalizáltságának kapcsolata állhat. A bemutatott és jellemzett leíró statisztikák számviteli minőséget jellemző átlagainak vizualizációját a [3-6. számú mellékletek](#) tartalmazzák.

A **H1** hipotézis vizsgálatához, amely szerint a magyarországi családi kis- és középvállalkozások számviteli minősége statisztikailag kimutatható eltéréssel rendelkezik közvetlen iparági versenytársaikéval, illetve az iparági vezető vállalatokéval szemben, egyszempontos varianciaanalízis került alkalmazásra. Ezen módszer lehetővé teszi annak megállapítását, hogy két vagy több csoport, illetve sokaság átlagai között van-e szignifikáns eltérés. Az elemzés előfeltételeként elvégzésre került a szóráshomogenitás vizsgálatához több Levene-teszt a modellek és minták tekintetében, amelyek eredményei nem voltak szignifikánsak, ezáltal elutasításra kerül a teszt nullhipotézise, miszerint a szórások nem egyenlők, így nincs szignifikáns különbség a csoportok varianciái között, vagyis a varianciák homogének, alkalmazható a varianciaanalízis.

Az ANOVA elemzések eredményei alapján megállapítható ([7-14. számú mellékletek](#)), hogy a vizsgált minták számviteli minőségeinek átlagai között nincs statisztikailag szignifikáns különbség a teljes vizsgált időszakok során, mindazonáltal az eltérések azonosíthatóak vizuálisan, valamint abszolút különbözetében a megadott modellek alapján. Ez azt jelenti, hogy a minta és a kontrollminták közötti eltérés nem tekinthető jelentősnek a számviteli beszámolók közzétételéhez kapcsolódó időszakokban, azonban voltak olyan üzleti évek, amelyek esetében a megjelenített eltérések szignifikánsnak bizonyultak a minőségmérő modellek szerint, jellemzően a minta és kontrollminta 1. esetében, 2019-ben és 2020-ban. Ennek megfelelően a **H1a** alhipotézis -valamint **H1** hipotézis is- részlegesen elfogadásra került 5%-os szignifikanciaszinten, míg a **H1b** alhipotézis az eredmények alapján elutasításra került. A szignifikáns eltérések indokaként azonosítható a COVID-19-világjárvány és a gazdasági ciklusok változásainak jelentős hatásai az elemzett vállalkozások számviteli minőségére nézve, különösen a kis- és középvállalkozói szektor esetében, ahol sok vállalkozás szembesült likviditási és egyéb pénzügyi problémákkal. Ezen pénzügyi kihívások fokozott nyomást helyeztek a vállalkozások számviteli rendszereire is, mivel szükségessé vált a pontos és időben történő pénzügyi információk biztosítása a hitelintézetek, befektetők és egyéb érdekelt felek számára. Továbbá a magyar kormány által nyújtott pénzügyi támogatások többlet adatszolgáltatási kötelezettséget, valamint adminisztratív terhet róttak a vállalkozásokra, ezzel

a számviteli beszámolók elkészítésére és az adatok rögzítésére kevesebb erőforrás és körültekintés juthatott, továbbá a vállalkozásokon belül megjelenő pontosabb adatszolgáltatás is torzulhatott azon esetekben (direkt vagy indirekt módon), ahol kevésbé merev és zárt, valamint kockázatkerülő és/vagy professzionizált a vállalati környezet. A felsorolt szűkítési kritériumok alapján a kontrollminta 1. szolgálhat torzultabb jellegű számviteli minőséggel a válsághelyzetet közvetlenül megelőzően, valamint a válsághelyzet kezdeti évében.

6.2. A H2 hipotézis eredményeinek összefoglalása

A gazdasági értelemben vett rezilienciát jellemző és mérő modell változóihoz kapcsolódó értékek begyűjtését, valamint kiszámítását követően kódolásra kerültek az egyes gazdasági ciklusokhoz tartozó, rezilienciát meghatározó értékek. Ezen függő és független változók szerinti értékek kapcsolatának vizsgálatához keresztábra-elemzésre (más néven kontingenciábra-elemzésre vagy crosstab-elemzésre) volt szükség az egyes gazdasági ciklusok során. A keresztábra-elemzés lényege, hogy két nominális vagy ordinális változó közötti kapcsolat kerül vizsgálatra, valamint a kapcsolat erőssége, jellege egy megszabott szignifikanciaszint mellett, amely a jelenlegi hipotézis esetében a társadalomtudományokban ismert 5 %-os érték. Az elemzések elvégzése során az eredmények érvényességének és megbízhatóságának biztosításához szükséges volt a változók értékeinek normáleloszlás vizsgálata (Q-Q Plot, Shapiro-Wilk és Kolmogorov-Smirnov teszt), amelyek alapján kijelenthető, hogy a minták változói követik a normális eloszlást, nem tapasztalható attól való szignifikáns eltérés.

15. táblázat: A vizsgált minták gazdasági értelemben vett rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai, 2017-2019

Gazdasági növekedés időszaka										
Kód	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Összesen
Minta	7	21	4	7	65	19	10	34	3	170
Kontrollminta 1.	11	16	5	13	51	26	15	21	12	170
Kontrollminta 2.	2	3	1	4	32	6	1	7	2	58
Összesen	20	40	10	24	148	51	26	62	17	398

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A [15. táblázatban](#) szereplő, magyarországi gazdasági növekedés időszakára vonatkozó kódábra leíró statisztikája szemlélteti, hogy a minták tekintetében is a tartós gazdasági növekedés volt a jellemző (5-ös kód), tehát évről-évre nőtt a vizsgált vállalkozások értékesítésből származó nettó árbevételének realizált összege a megelőző üzleti évekhez képest.

Az árbevételek növekedését indokolhatta az ország gazdaságához kapcsolódó növekedés és javuló munkaerőpiaci tendenciák is, amelyek növelték a háztartások rendelkezésre álló jövedelmét és bevételeit. Az alacsonyabb kamatlábak melletti hitelezés, illetve a kormányzati támogatások és kedvezmények is serkentő hatással rendelkeztek a vásárlások ösztönzésére. Mindezen tényezők alapján a fogyasztói bizalom sem mérséklődött, ami hozzájárult a kereslet növekedéséhez, és így a vállalkozások bevételeinek fellendüléséhez is. Megállapítható, hogy a tartós gazdasági növekedéssel a családi vállalkozások nagyobb számban jelentek meg, azonban relatív százalékos értéken ez a minta teljes elemszámához hasonlítva 38,24%, még az iparági vezető vállalkozások esetében ez az érték 55,17%, tehát a vezető vállalkozások több mint fele számára kedvező gazdasági ciklusról volt szó, jónak jellemezhető gazdasági értelemben vett rezilienciával rendelkeztek ezen évek során. Az is megfigyelhető, hogy a 8-as kódszámú besorolásnál (válság előtti visszaesés) volt a második legtöbb minta és kontrollminta elem, illetve ezt követően a 6-os kódszámnál (makrogazdasági pályához való igazolás). Kiemelendő, hogy a kódolás során az értékesítés nettó árbevételének változásának számítását követően kiugró értékek is megjelentek. Ezek a 9-es kódhoz lettek besorolva. Azonban ezen kategória nem rendelkezik jelentéstartalommal, inkább a statisztikai elemzések pontosságának megőrzése érdekében került megalkotásra és alkalmazásra az elemzések és rendszerezések során.

16. táblázat: A vizsgált minták gazdasági értelemben vett rezilienciáinak keresztábra-elemzéséhez kapcsolódó eredményei, 2017-2019

	Érték	df	Szign.
Pearson Khi-négyzet	27,583	16	0,035
Likelihood Ratio	28,282	16	0,029
	Érték	Szign.	
Cramer-féle V	0,186	0,035	

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A [16. táblázat](#) szemlélteti az elvégzett keresztábra-elemzés eredményeit, amelyek alapján kijelenthető, hogy szignifikáns kapcsolat jelenik meg a gazdasági növekedés időszakában a minták gazdasági értelemben vett reziliencia értékei között a Person-féle Khi-négyzet és Likelihood Ratio (valószínűségi arány) próbák szerint 5 %-os szignifikanciaszint és minták mellett, ezáltal a **H2a** alhipotézis, miszerint a minta és kontrollminták (1. és 2.) gazdasági rezilienciája között nem jelenik meg kapcsolat stabil gazdasági helyzetben, növekedési ciklusban, elutasításra került. A kapcsolat a Cramer-féle V szimmetrikus mutató figyelembevételével jellemezhető, amely 0,186-os értéke a változók közötti gyenge kapcsolatot mutatja ki.

17. táblázat: A vizsgált minták gazdasági értelemben vett rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai, 2020-2022

Gazdasági visszaesés időszaka										
Kód	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Összesen
Minta	17	52	2	6	50	14	8	16	5	170
Kontrollminta 1.	14	30	6	8	53	21	10	19	9	170
Kontrollminta 2.	2	12	1	1	30	6	2	3	1	58
Összesen	33	94	9	15	133	41	20	38	15	398

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A [17. táblázat](#) leíró statisztikája ismerteti a gazdasági visszaesés időszakában a minták gazdasági rezilienciáját. Az adatok alapján megfigyelhető, hogy a vállalkozások nagyobb része a válságidőszakban is (COVID-19-világjárvány hatásai, orosz-ukrán háború kezdeti éve) megőrizte gazdasági rezilienciáját, mivel az 5-ös kód (tartós prosperitás) szerint a vállalkozások legnagyobb számban, valamint arányban ebben a kategóriában szerepelnek. Továbbá, a gazdasági növekedés időszakához hasonlóan, ebben a kategóriában is az iparági vezető vállalkozások képviselik a legnagyobb arányt. Amennyiben az adott kontrollminta 2. teljes elemszámához viszonyítunk, ez az arány 51,72%. Látható az is, hogy a nem családi vállalkozás közvetlen iparági versenytársak aránya és száma meghaladta a családi vállalkozások értékét az 5-ös kód kategóriáján belül az előző gazdasági ciklushoz képest. Kiemelendő, hogy 94 darab vállalkozás került besorolásra a 2-es kód kategóriájához (pozitív hiszterizmus), amely szerint a 2020-as évben történt visszaesés az értékesítés nettó árbevételeiben az előző üzleti évhez képest (COVID-19 gazdasági hatásai), majd ezt követően a 2022-es üzleti évig növekedés volt megfigyelhető az évek között. A folyamatos hanyatlás (3-as kód), a COVID-19 óta hanyatlás (4-es kód) kategóriáiban alacsony volt a megjelenő vállalkozások száma, tehát kevésbé volt jellemző a gyenge gazdasági értelemben vett reziliencia megjelenése, inkább kisebb visszaesések jelentek meg, de nem tartósan a fennmaradó kódok értékei alapján. A besorolások statisztikai értékei alapján megfigyelhető, hogy a minták vállalkozásai többnyire nem voltak érintettek tartós visszaesésben, ezáltal a gazdasági alkalmazkodóképességük és rezilienciájuk jónak jellemezhető a kialakult gazdasági helyzet tükrében.

18. táblázat: A vizsgált minták gazdasági értelemben vett rezilienciáinak keresztábra-elemzéséhez kapcsolódó eredményei, 2020-2022

	Érték	df	Szign.
Pearson Khi-négyzet	24,245	16	0,084
Likelihood Ratio	24,301	16	0,083
	Érték	Szign.	
Cramer-féle V	0,175	0,084	

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A [18. táblázatban](#) szereplő keresztábra-elemzés próbáinak eredményei azt mutatják, hogy nincs szignifikáns kapcsolat a minták vállalkozásainak gazdasági értelemben vett reziliencia értékei között, mivel a próba nullhipotézise (szignifikáns kapcsolat a minták változói között) elvetésre került 5 %-os szignifikanciaszint mellett a Pearson-féle Khi-négyzet és Likelihood Ratio (valószínűségi arány) próbák eredményei tükrében. A jellemzett empirikus eredmények alapján a **H2b** alhipotézis, miszerint a minta és kontrollminták (1. és 2.) gazdasági értelemben vett rezilienciája között nem jelenik meg kapcsolat gazdasági válsághelyzetben, visszaeséssel jellemezhető ciklusban, igazolásra kerül. A gazdasági értelemben vett rezilienciák eltérései mögött az alábbi tényezők állhattak 2020 és 2022 között:

- *Kormányzati és Európai Uniós támogatások és pályázatok:* A kormányzat, valamint az Európai Unió különböző támogatásokat és pályázatokat kínált a COVID-19-világjárvány gazdasági hatásainak enyhítésére, amelyekből a minták vállalkozásai is részesülhettek, így rugalmasabban és gyorsabban tudtak alkalmazkodni a változó körülményekhez a vállalkozások méretéhez és egyéb sajátosságaihoz mérten, azonban eltérő jelleggel.
- *Versenyképességi stratégia eltérései:* A családi és közvetlen iparági versenytársként megjelenő vállalkozások gyakran erős helyi kapcsolatokkal és elkötelezettséggel rendelkeznek, amelyek segíthetnek ezen vállalkozások részére a piaci helyzetük megtartásában, javításában és rezilienciájuk biztosításában. Ezzel szemben a piacvezető vállalkozások komplexebb stratégiákat alkalmaznak, amelyek hosszú távon biztosíthatják gazdasági ellenálló képességüket, ezzel eltérve a többi kisebb vállalkozás gazdasági értelemben vett rezilienciájától.

- *Pénzügyi ellenálló képesség:* A családi és közvetlen iparági versenytársként megjelenő vállalkozások gyakran alacsonyabb adósságszinttel és óvatosabb pénzügyi politikával működnek, amely eltérő gazdasági értelemben vett rezilienciát biztosíthatott a válsághelyzet során ezen vállalkozások részére. A piacvezető vállalkozások általában erősebb pénzügyi tartalékokkal rendelkeznek, amelyek más ellenállóképesség mellett segíthetnek átvészelni a nehéz gazdasági időszakokat.

Összefoglalva a **H2** hipotézis szerinti feltevést, amely szerint a magyarországi családi kis- és középvállalkozások gazdasági rezilienciája statisztikailag kimutathatóan nem áll kapcsolatban a közvetlen iparági versenytársaikkal, illetve az iparági vezető vállalatokéval, részlegesen elfogadásra került az empirikus elemzések eredményei alapján. A kutatás során alkalmazott gazdasági értelemben vett rezilienciát mérő modelljének területi és főtevékenységi kör alapján meghatározott értékeinek leíró statisztikái a [15-18. számú mellékletekben](#) tekinthetők meg.

6.3. A H3 hipotézis eredményeinek összefoglalása

19. táblázat: A vizsgált vállalkozások tőkeáttételi mutató értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022

Változó	Statisztika	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Átlag
Tőkeáttételi mutató	Átlag	20,22	20,76	20,06	20,34	21,67	26,16	21,54
	Trimmelt átlag (5%)	11,60	13,77	13,99	13,80	15,27	15,49	13,99
	Medián	2,45	2,37	2,46	4,13	4,78	4,02	3,37
	Szórás	61,32	45,55	37,85	40,34	40,07	69,40	49,09
	Minimum	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
	Maximum	693,41	427,24	227,45	310,05	186,29	610,10	409,09
Kontrollminta 1.	Átlag	28,84	32,29	45,56	33,31	31,28	29,06	33,39
	Trimmelt átlag (5%)	14,53	13,68	17,18	19,09	19,16	16,18	16,64
	Medián	0,21	0,29	2,33	0,87	2,09	1,80	1,27
	Szórás	78,42	95,69	122,52	77,22	71,45	71,78	86,18
	Minimum	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
	Maximum	686,54	690,65	720,98	410,56	547,78	503,70	593,37
Kontrollminta 2.	Átlag	62,93	67,51	74,11	71,37	53,72	54,44	64,01
	Trimmelt átlag (5%)	37,68	35,73	47,17	44,51	38,65	37,82	40,26
	Medián	15,26	10,01	8,96	9,46	10,15	9,52	10,56
	Szórás	143,49	169,76	149,86	150,09	98,79	108,53	136,75
	Minimum	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
	Maximum	906,5	925,05	719,75	744,22	506,89	672,42	745,81

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A [19. táblázat](#) a minták és vizsgált évek vonatkozásában tartalmazza a tőkeáttételi mutató (összes kötelezettség / összes forrás) leíró statisztikáit, amelyek átlagainak vizualizációi a [19. számú mellékletben](#) tekinthetők meg. A mellékletben szereplő diagram évek szerinti átlagos értékei alapján látható, hogy a minta családi vállalkozásai rendelkeztek a legkisebb tőkeáttételi mutató értékekkel, majd a közvetlen iparági versenytársak, végül az iparági vezető vállalkozások esetében jelennek meg a legmagasabb értékek és eltérések a minta és a kontrollminta 1. értékeihez képest. Fontos kiemelni azonban, hogy a kontrollminta 1. medián értékei a legkisebbek az elemzett években. A vizsgált gazdasági ciklusok esetében egyenletesnek jellemezhetőek a tőkeáttételi mutató értékei a minta kapcsolatában, ugyanakkor a kontrollminta 1. vállalkozásai esetében tapasztalható kiugrás a 2019-es üzleti év vonatkozásában. A kontrollminta 2. iparági vezető vállalkozásainak mutatói a 2021-es és 2022-es üzleti évben csökkentek, amely háttérében állhat a COVID-19-világjárvány negatív gazdasági hatásai miatti adósságállomány, kötelezettségek csökkentése is kockázatkerülési céllal. A H3 hipotézis vizsgálatához egyszempontos varianciaanalízis került alkalmazásra, amely eredményeinek megbízhatóságához és megfelelő értelmezhetőségéhez Levene-tesztek és normális eloszlás vizsgálatok kerültek elvégzésre a minták és elemzett időszakok tekintetében, amely tesztek eredményei szerint minden előfeltétel teljesült az F-próbák alkalmazásához.

20. táblázat: ANOVA táblázat a tőkeáttételi mutató átlagos értékeire vonatkozóan 2017 és 2022 között, minta és kontrollminta 1. szerint

Minta és kontrollminta 1.		SS	df	MS	F	Szign.
Tőkeáttétel_2017	Csoportok között	6318,857	1	6318,857	1,275	0,260
	Csoportokon belül	1674801,836	338	4955,035	-	-
Tőkeáttétel_2018	Csoportok között	11297,959	1	11297,959	2,012	0,157
	Csoportokon belül	1898001,093	338	5615,388	-	-
Tőkeáttétel_2019	Csoportok között	39447,237	1	39447,237	4,798	0,029
	Csoportokon belül	2778907,649	338	8221,620	-	-
Tőkeáttétel_2020	Csoportok között	14302,629	1	14302,629	3,768	0,053
	Csoportokon belül	1282877,448	338	3795,495	-	-
Tőkeáttétel_2021	Csoportok között	7858,513	1	7858,513	2,342	0,127
	Csoportokon belül	1134162,118	338	3355,509	-	-
Tőkeáttétel_2022	Csoportok között	713,247	1	713,247	0,143	0,705
	Csoportokon belül	1684599,265	338	4984,021	-	-

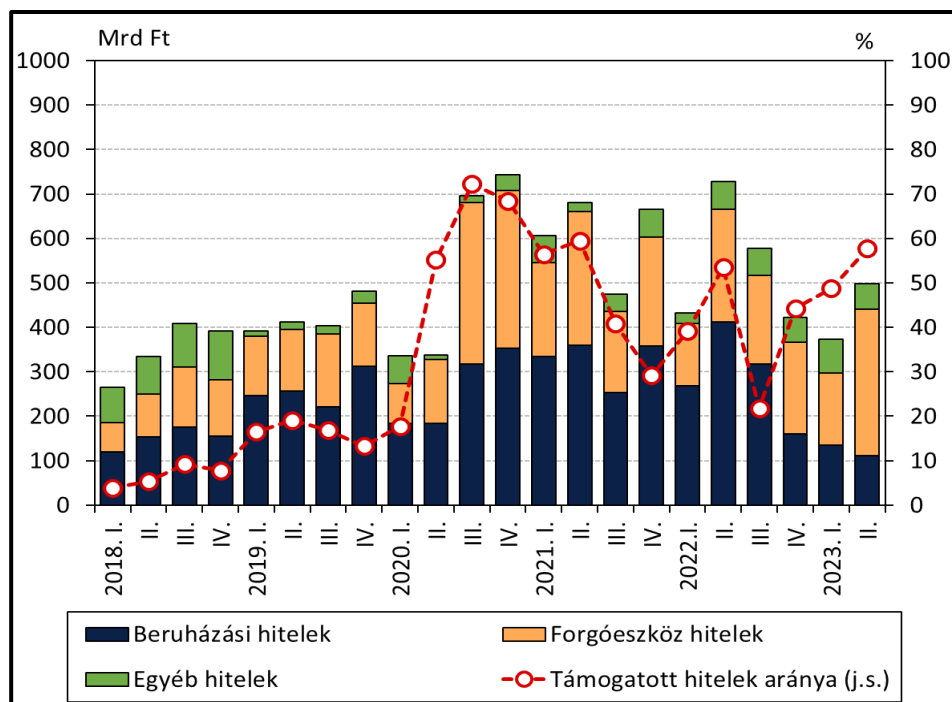
Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

**21. táblázat: ANOVA táblázat a tőkeáttételi mutató átlagos értékeire vonatkozóan
2017 és 2022 között, minta és kontrollminta 2. szerint**

Minta és kontrollminta 2.		SS	df	MS	F	Szign.
Tőkeáttétel_2017	Csoportok között	78893,377	1	78893,377	9,856	0,002
	Csoportokon belül	1809075,895	226	8004,761	-	-
Tőkeáttétel_2018	Csoportok között	94515,649	1	94515,649	10,716	0,001
	Csoportokon belül	1993261,728	226	8819,742	-	-
Tőkeáttétel_2019	Csoportok között	126437,917	1	126437,917	18,773	0,000
	Csoportokon belül	1522138,166	226	6735,125	-	-
Tőkeáttétel_2020	Csoportok között	112652,591	1	112652,591	16,330	0,000
	Csoportokon belül	1559070,621	226	6898,543	-	-
Tőkeáttétel_2021	Csoportok között	44418,081	1	44418,081	12,129	0,001
	Csoportokon belül	827613,031	226	3662,005	-	-
Tőkeáttétel_2022	Csoportok között	34590,130	1	34590,130	5,263	0,023
	Csoportokon belül	1485286,408	226	6572,064	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

Az ANOVA tábla ([20. táblázat](#)) eredményei alapján kijelenthető, hogy a családi vállalkozások és a közvetlen iparági versenytársaik tőkeáttételi mutatói átlagai között nincsen szignifikáns eltérés a gazdasági ciklusok éveitől (H3a alhipotézis elutasítása), mivel csak a 2019-es üzleti évben jelentkezett szignifikáns eltérés, amely a leíró statisztikai elemzések során is kiemelésre került. Ezen eltérés hátterében a beruházási, forgóeszköz vagy egyéb hitelek állományának növekedése ([6. ábra](#)) is meghatározó tényezőként jelenhet meg, valamint az MNB 2023. szeptemberi hitelezési folyamatok kiadványában is kiemelésre kerülnek az időszaki támogatott hitelek (pl.: Széchenyi Hitelprogram) arányának növekedése is, amely a válsághelyzet előtt meghatározó tényező lehetett azon kis- és középvállalkozások számára, amelyek nem kerülnek a tartós eladósodottságot hosszú távon.



6. ábra: A kis-és középvállalkozói szektor hitelállományának magyarországi alakulása és aránya, 2018-2023

Forrás: MNB 2023. szeptemberi hitelezési folyamatok című kiadványa, p. 9.

Az. ANOVA tábla elemzéseinek ([21. táblázat](#)) eredményei alapján statisztikailag kimutatható (szignifikáns) eltérés jelentkezik a minta és kontrollminta 2. tőkeáttételi mutatóinak átlagai között a vizsgált időszakok, gazdasági ciklusok szempontjából, ezáltal a **H3b** alhipotézis elfogadásra került. A megfigyelt különbség okai között azonosítható a családi vállalkozások finanszírozási preferenciáinak eltérése (konzervatívabb stratégia követése), a beruházások nagyságában való eltérés, amelyek jellemzően a piacvezető nagyvállalatok esetében nagyobbak és jelentősebb tőkeigénnyel rendelkeznek, így magasabb lehet a megjelenhető a tőkeáttétel, valamint a kockázatkezelés szemléletében való eltérések és piaci környezet változásának szerepe is meghatározó. A családi vállalkozások esetében a kockázatkerülés nagyobb szerepet játszik, mivel a tulajdonosok személyes érdekeltsége is nagyobb, míg a piacvezetők esetében a kockázatvállalás a versenyelőny megszerzése érdekében indokolt lehet, valamint fontos kiemelni, hogy a családi vállalkozások gyakran a hagyományos értékeket helyezik előtérbe, ami a pénzügyi döntéseikben is tükröződik, míg a piacvezetők inkább a modern üzleti stratégiákra támaszkodnak (eltérő vállalati kultúra).

22. táblázat: A vizsgált vállalkozások likviditási mutató értékeire vonatkozó leíró statisztika évek szerinti bontásban, 2017-2022

Változó	Statisztika	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Átlag
Likviditási mutató Minta	Átlag	3,39	3,11	3,20	2,95	3,16	3,27	3,18
	Trimmelt átlag (5%)	2,35	2,51	2,54	2,64	2,25	2,67	2,49
	Medián	1,70	1,75	1,75	2,12	2,01	2,00	1,89
	Szórás	7,37	3,98	4,20	2,60	4,40	3,87	4,40
	Minimum	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Maximum	86,04	26,53	25,62	15,54	34,40	27,67	35,97
Likviditási mutató Kontrollminta 1.	Átlag	3,72	3,53	3,84	4,21	3,63	4,21	3,86
	Trimmelt átlag (5%)	2,56	2,53	2,56	3,01	2,84	2,84	2,72
	Medián	1,84	1,74	1,67	1,94	1,90	2,01	1,85
	Szórás	6,80	5,79	7,48	7,07	5,10	9,05	6,88
	Minimum	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Maximum	62,63	47,75	58,32	51,92	31,32	93,72	57,61
Likviditási mutató Kontrollminta 2.	Átlag	2,36	1,61	1,77	1,70	1,69	1,67	1,80
	Trimmelt átlag (5%)	1,56	1,44	1,53	1,61	1,54	1,55	1,54
	Medián	1,42	1,31	1,31	1,25	1,25	1,30	1,31
	Szórás	4,13	1,48	1,67	1,17	1,28	1,20	1,82
	Minimum	0,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06
	Maximum	23,3	11,46	10,21	5,15	6,65	6,30	10,51

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

A [22. táblázatban](#) szereplő minták és időszakok szerinti leíró statisztikái, továbbá a [20. számú melléklet](#) vizualizációi alapján kijelenthető, hogy a kontrollminta 2. piacvezető vállalkozásai rendelkeznek a legalacsonyabb átlagos likviditási mutatóval (forgóeszközök / rövid lejáratú kötelezettségek), majd ezt követően a minta családi vállalkozásai, azonban itt arányaiban nagyobb eltérés jelentkezik a vállalkozások mutatóinak értéke között, amelyet a mellékletekben ([20.](#)) szereplő ábrázolás jól szemléltet. Fontos megfigyelés, hogy a mutatók értékei átlagában és 5%-os trimmelt átlagában, valamint medián értékén vizsgálva jellemzően kedvező értékeket vesznek fel az időszakok során. A minták likviditási mutatóinak átlagaiban való eltérés vizsgálatához is egyszempontos varianciaelemzés került alkalmazásra a statisztikai feltételek ellenőrzését követően (Levene-teszt, normális eloszlás vizsgálata), amely ANOVA táblák eredményeit a [23.](#) és [24. táblázat](#) mutatják be részletesen a vállalkozások, az elemzett és jellemzett időszakok, gazdasági ciklusok vonatkozásában.

**23. táblázat: ANOVA táblázat a likviditási mutató átlagos értékeire vonatkozóan
2017 és 2022 között, minta és kontrollminta 1. szerint**

Minta és kontrollminta 1.		SS	df	MS	F	Szign.
Likviditás_2017	Csoportok között	147,208	1	147,208	3,353	0,068
	Csoportokon belül	14838,131	338	43,900	-	-
Likviditás_2018	Csoportok között	13,166	1	13,166	0,418	0,519
	Csoportokon belül	10657,107	338	31,530	-	-
Likviditás_2019	Csoportok között	14,901	1	14,901	0,718	0,397
	Csoportokon belül	7012,432	338	20,747	-	-
Likviditás_2020	Csoportok között	107,186	1	107,186	5,843	0,016
	Csoportokon belül	6200,875	338	18,346	-	-
Likviditás_2021	Csoportok között	56,212	1	56,212	2,529	0,113
	Csoportokon belül	7513,310	338	22,229	-	-
Likviditás_2022	Csoportok között	54,304	1	54,304	2,523	0,113
	Csoportokon belül	7275,976	338	21,527	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

**24. táblázat: ANOVA táblázat a likviditási mutató átlagos értékeire vonatkozóan
2017 és 2022 között, minta és kontrollminta 2. szerint**

Minta és kontrollminta 2.		SS	df	MS	F	Szign.
Likviditás_2017	Csoportok között	15,227	1	15,227	0,617	0,433
	Csoportokon belül	5576,160	226	24,673	-	-
Likviditás_2018	Csoportok között	124,907	1	124,907	3,787	0,053
	Csoportokon belül	7454,172	226	32,983	-	-
Likviditás_2019	Csoportok között	56,465	1	56,465	6,908	0,009
	Csoportokon belül	1847,268	226	8,174	-	-
Likviditás_2020	Csoportok között	43,526	1	43,526	10,505	0,001
	Csoportokon belül	936,377	226	4,143	-	-
Likviditás_2021	Csoportok között	70,156	1	70,156	5,412	0,021
	Csoportokon belül	2929,718	226	12,963	-	-
Likviditás_2022	Csoportok között	64,988	1	64,988	7,643	0,006
	Csoportokon belül	1921,754	226	8,503	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

Az ANOVA táblák értékei alapján megállapítható, hogy a minta és a kontrollminta 1. vállalkozásainak átlagos likviditási mutató értékei között nincsen szignifikáns statisztikai eltérés (**H3c** alhipotézis elutasítása), csak a 2020-as üzleti év során (a nem családi vállalkozások javára), amely a hazai COVID-19 korlátozások és első lezárások éve is egyaránt.

A **H3d** alhipotézis kiértékelése során kijelenthető az empirikus statisztikai eredmények alapján, hogy 2019 és 2022 között szignifikáns eltérés mutatkozik a kis- és középvállalkozó szektorban megjelenő családi vállalkozások és a piacvezető versenytársaik között a likviditási mutató értékeinek vizsgálata szerint, ezáltal elfogadásra került az alhipotézis feltételezése, amely szerint a minta és kontrollminta 2. likviditási mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során. A minta és a kontrollminta 2. vállalkozásainak átlagos likviditási mutató értékei közötti eltérések okai között azonosíthatóak az alábbi tényezők és hatásaik:

- Finanszírozási és befektetési stratégiák különbözőségei
- Készletezési politikák különbözőségei
- Készpénzkezelés és az ahhoz kapcsolódó szabályozottság különbözőségei

Összefoglalva, a **H3** hipotézis feltételezését, amely szerint a magyarországi családi kis- és középvállalkozások egyes pénzügyi menedzsmenthez kapcsolódó tényezői (likviditási tényezők, tőkeáttétel) statisztikailag kimutatható eltéréssel rendelkeznek a közvetlen iparági versenytársaikétól, illetve az iparági vezető vállalatokétól, részlegesen elfogadásra kerül a kutatás két elfogadott és két igazolt eredményére tekintettel, illetve az alkalmazott módszertan alapján. A hipotézis eredményei rávilágítanak arra, hogy egyes pénzügyi menedzsment jellemzőt érintő kérdésekben a családi vállalkozások szignifikánsan eltérnek a vezető piaci iparági versenytársaktól a szakirodalomnak megfelelően, mindamellet a közvetlen iparági versenytársaktól az eltérés azonosítható, viszont nem szignifikáns ezen különbség.

6.4. Hipotézisek összegzése

25. táblázat: A megfogalmazott hipotézisekre vonatkozó döntések

Hipotézis		Döntés
H1	A magyarországi családi kis- és középvállalkozások számviteli minősége statisztikailag kimutatható eltéréssel rendelkezik a közvetlen iparági versenytársaikétól, illetve az iparági vezető vállalkozásokétól.	Részlegesen elfogadva
H1a	A minta és kontrollminta 1. számviteli minősége jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.	Részlegesen elfogadva
H1b	A minta és kontrollminta 2. számviteli minősége jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.	Elutasítva
H2	A magyarországi családi kis- és középvállalkozások gazdasági rezilienciája statisztikailag kimutathatóan nem áll kapcsolatban a közvetlen iparági versenytársaikéval, illetve az iparági vezető vállalkozásokéval.	Részlegesen elfogadva
H2a	A minta és kontrollminták (1. és 2.) gazdasági rezilienciája között nem jelenik meg kapcsolat stabil gazdasági helyzetben, növekedési ciklusban.	Elutasítva
H2b	A minta és kontrollminták (1. és 2.) gazdasági rezilienciája között nem jelenik meg kapcsolat gazdasági válsághelyzetben, visszaeséssel jellemezhető ciklusban.	Igazolva
H3	A magyarországi családi kis- és középvállalkozások egyes pénzügyi menedzsmenthez kapcsolódó tényezői (likviditási tényezők, tőkeáttétel) statisztikailag kimutatható eltéréssel rendelkeznek a közvetlen iparági versenytársaikétól, illetve az iparági vezető vállalkozásokétól.	Részlegesen elfogadva
H3a	A minta és kontrollminta 1. tőkeáttételi mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.	Elutasítva
H3b	A minta és kontrollminta 2. tőkeáttételi mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.	Igazolva
H3c	A minta és kontrollminta 1. likviditási mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.	Elutasítva
H3d	A minta és kontrollminta 2. likviditási mutatója jelentősen különbözik egymástól a vizsgált időszakok során.	Igazolva

Forrás: Saját szerkesztés alapján (2024)

6.5. Új és újszerű eredmények bemutatása

A hipotézisek, alhipotézisek részletes vizsgálatát, továbbá a szakirodalmi és kutatómódszertani keretrendszerének áttekintését és lezárását követően az alábbi tudományos eredmények tehetők meg:

- A vizsgálati eredmények a számviteli minőséget mérő modellek alapján bemutatták, hogy a magyarországi családi kis-középvállalkozások, közvetlen iparági versenytársaik, valamint a piacvezető iparági vállalkozások számviteli minősége a kutatás időszakaiban (2017-2022) eltért egymástól, azonban statisztikailag szignifikáns eltérés nem minden évben és modell becslési értékei alapján jelent meg; jellemzően a minta és kontrollminta 1. esetében volt azonosítható jelentős különbség a 2018 és 2020 közötti időszakban ([H1 hipotézis és H1a és H1b alhipotézisek](#)).
- Megállapítható, hogy többnyire a hazai nem családi kis-középvállalkozások rendelkeznek a legrosszabb számviteli minőséggel az alkalmazott modellek és évek (2017-2022) szerint a családi és iparági vezető vállalkozásokkal szembeni összehasonlítás során ([13. táblázat](#), [2-6. számú mellékletek](#)).
- A kutatás empirikus eredményei, valamint a gazdasági értelemben vett rezilienciát mérő modell értékei alapján kijelenthető, hogy a minta és a kontrollminták gazdasági rezilienciái között szignifikáns kapcsolat jelenik meg stabil, növekedési gazdasági ciklusban, még a válsághelyzetben az ellenálló képességek között szignifikáns összefüggés nem mutatható ki ([H2 hipotézis és H2a és H2b alhipotézisek](#)).
- A gazdasági stabilitás és visszaesés időszakai alatt a minta és kontrollminta vállalkozásainak jelentős hányada folyamatos teljesítmény növekedéssel rendelkezett, kevés vállalkozás esetében jelent meg folyamatos vagy tartós hanyatlás (még a válságidőszak esetében is), inkább kisebb jellegű visszaesések voltak a fennmaradó elem tendenciái között jellemzőek ([15. és 17. táblázat](#)).

-
- A kiegészítő statisztikák alapján megfigyelhető a gazdasági értelemben vett rezilienciát mérő modell besorolásai szerint, hogy 2017 és 2022 között Budapest rendelkezett a legtöbb olyan vállalkozással, amelynek növekedett a teljesítménye, azonban ezen szám és arány csökkent a válságidőszak vonatkozásában (2020-2022). Hasonló eredményekkel szolgálnak a TEÁOR'08 tevékenységi besorolása szerinti elemzések is, amelyek alapján a kereskedelmi tevékenység volt a legellenállóbb gazdasági értelemben (folyamatos teljesítmény növekedés 2017 és 2019 között), azonban ezen tevékenység aránya enyhén csökkent a válságidőszakban (2020 és 2022 között), a besorolásokon belül ([15-18. számú mellékletek](#)).
 - A hazai családi kis-középvállalkozások tőkeáttételi és likviditási mutatója szignifikánsan eltér az iparági vezető vállalkozásokétól; a családi vállalkozások rendelkeznek átlagosan magasabb likviditási mutatóval, illetve kisebb tőkeáttételi mutatóval a vizsgált időszakok, gazdasági ciklusok során (2017-2022), továbbá megfigyelhető, hogy a minta mutatóinak tendenciája nem rendelkezik nagyobb hullámváltozásokkal és kiugrásokkal, a kontrollminta 2. értékeivel szemben ([19. és 20. táblázat, 19. és 20. számú melléklet](#)). Az empirikus eredmények bemutatták, hogy a minta és a kontrollminta 1. között nincsen szignifikáns jellegű eltérés az évek és mutatók vonatkozásában ([H3 hipotézis és H3a, H3b, H3c, H3d alhipotézisek](#)).

6.6. Javaslatok

A tanulmány eredményei, megállapításai, illetve a szerepeltetett szakirodalmi és általános szakmai megközelítések figyelembevételével az alábbi javaslatok fogalmazhatóak meg:

- Egy egységes tipológiai rendszer bevezetése a hazai vagy az Európai Unió környezetben célul tűzhető ki annak érdekében, hogy megkönnyítse a kutatásokat, mérhetőséget biztosítson (standardizáltság), valamint segítse egyes területi, iparági statisztikák elkészítését. Egy ilyen jellegű intézkedés várhatóan elősegítené az információk jobb értelmezését, elérhetőségét és felhasználhatóságát a kutatásokban és a döntéshozatali folyamatokban.
- A magyarországi vállalkozásfejlesztési tanácsadással és a témakörhöz kapcsolódó, edukációval foglalkozó nonprofit és állami szervezetek szerepének erősítésére és aktivitásának fokozására lenne szükség a közéletben, ezzel a vállalkozói kultúra hiányosságai strukturáltan alakíthatóak, illetve megismerhetőek lennének ezen fejlesztendő területek a piaci szereplők részére (akár specifikáltan magukat családi vállalkozásoknak besoroló vállalkozások számára is megjelenhetnek szakmai anyagok, tanácsadások).
- A fenntarthatóság iránti fokozódó érdeklődés miatt indokolt megvizsgálni a családi vállalkozások működését az ESG (környezeti, társadalmi, vállalatiirányítási) pillérek szempontjából is. Különös figyelmet kell fordítani a gyakorlati kihívásokra, lehetőségekre és ezen tényezők kapcsolatára a vállalkozások stratégiai és operatív tervezésében, valamint egyéb sajátosságaikban.
- Lehetséges lenne a hazai gazdasági értelemben vett rezilienciát mérő, valamint számveteli minőséget mérő modellek fejlesztése (például inflációval való korrigálással az évek teljesítményének értékelésénél), akár iparágspecifikus kialakítása és alkalmazása a szakmai életben, illetve a kutatások és területi statisztikák készítése során.

7. ÖSSZEFOGLALÁS

A dolgozat empirikus kutatásának a céljai között jelent meg a hazai kis- középvállalkozási szektoron belüli családi vállalkozásoknak elemzése, valamint közvetlen iparági és piaci vezető versenytársaival történő összevetése a számviteli minőség, gazdasági reziliencia és egyes pénzügyi menedzsment sajátosságok szerint, ezzel új és újszerű eredményeket, illetve betekintést nyújtva a téma iránt érdeklődők számára. A családi vállalkozások meghatározása a szerepeltetett tipológiai megközelítések és a hazai KKV szektor adottságainak alapos figyelembevételével történt, valamint iparág és főtevékenységi kör alapján, amelyhez reprezentatív iparági versenytársak, valamint piaci vezető vállalkozások kerültek meghatározásra kontrollmintáknak összehasonlító elemzésekhez.

A kutatási eredmények alapján megállapítható, hogy a hazai családi kis- és középvállalkozások, a közvetlen reprezentáns iparági versenytársaik, illetve az iparági vezető vállalkozások számviteli minősége között azonosíthatóak eltérések a kutatás üzleti évei, gazdasági ciklusai során, mindazonáltal ezen eltérések nem jellemezhetőek statisztikailag szignifikánsnak a hazai számviteli környezetben alkalmazható számviteli minőséget mérő többváltozós regressziós modellek alapján, csak a minta és a kontrollminta 1. esetében részlegesen. A további empirikus elemzések alapján kijelenthető, hogy a minta és a kontrollminták gazdasági értelemben vett rezilienciái között a növekvő, valamint stabil gazdasági környezetben szignifikáns kapcsolat jelenik meg, még a válsághelyzetben, gazdasági visszaesés során nincs kimutatható összefüggés. A pénzügyi menedzsment sajátosságok vizsgálatának eredményei alapján megfigyelhető, hogy a családi kis-középvállalkozások tőkeáttételi (alacsonyabb) és likviditási (magasabb) mutatóinak átlaga jelentősen különbözik az iparági vezető vállalkozások értékeitől az alkalmazott egyszempontos varianciaanalízisek próbái szerint, még nem tapasztalható szignifikáns eltérése a mintának az iparági közvetlen versenytársak mutatóival szemben. A kutatás igazolta a minta és a kontrollminta 2. vonatkozásában, hogy a családi vállalkozások átlagosan alacsonyabb tőkeáttételi mutatóval rendelkeznek a pénzügyi kockázatok és idegen tőkéből való gazdálkodás kerülésének menedzsment sajátosságai végett, továbbá hogy ezen vállalkozások esetében a folyamatos, kedvező szintű likviditás fenntartására való törekvés fontos tényező a versenytársakkal szemben.

A kutatás egyes tapasztalt módszertani korlátozó tényezői alapján lehetőségként emelhetők ki új számviteli minőséget mérő modellek, mutatók vagy eljárásmodok megalkotása hazai számviteli környezetben, akár iparágspecifikus változók megalkotásával, meghatározott szakmai és egyes jelenségek statisztikai sajátosságainak figyelembevételével, ezzel is hozzájárulva a magyarországi számviteli minőségmérési modellek elterjedéséhez, további kutatási irányvonalak létrejöttéhez. További lehetőséget jelent a családi vállalkozásokat értelmező és osztályozó tipológiai rendszerek különbségeinek vizsgálata empirikus kutatási módszerek alkalmazásával. Ezáltal feltárhatóak az egyes rendszerek eltérései, valamint értékelhetők gyakorlati alkalmazhatóságuk érdemi szempontjai is. A gazdasági értelemben vett reziliencia és egyes pénzügyi menedzsment tényezők vagy egyéb sajátosságok vizsgálatában értékes és feltáró jellegű eredménnyel rendelkezhetne egy a teljes hazai gazdasági környezetet lefedő, reprezentatív felmérés és kutatás is egyaránt, amelyben egyes régiók, tevékenységi körök vagy iparágak szerint klaszterezve történne az adatok és meghatározott jellemzők vizsgálata.

Összefoglalva, a családi vállalkozások társadalmi és gazdasági szerepének, sajátosságainak (pénzügyi, számviteli), valamint ezen tényezők hatásainak és kölcsönhatásainak jellemzése többféle megközelítést igényel. Számos kérdés vár még feltárássra és részletezésre a jövő kutatói és szakemberei által, amelyek további mélyreható vizsgálatokat tesznek szükségessé új ismeretek megszerzéséhez, az adott időszak mintázatainak, tendenciáinak megismeréséhez.

8. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A kutatás a hazai kis- középvállalkozási szektoron belüli családi vállalkozásokat tartalmazó adatbázisának összeállításához való hozzájárulásáért, ezáltal jelen kutatás pontosabb és részletesebb megvalósításában nyújtott segítségéért hálás köszönettel tartozom Dr. habil. Kása Richárd számára.

IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom

1. **Amat, O., Gowthorpe, C.** (2004): Creative Accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues. UPF Working Paper No. 749. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.563364>
2. **Anderson, R. C., Reeb, D. M.** (2003): Founding-family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, Vol. 58., No. 3.m pp. 1301-1328. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00567>
3. **Astrachan, J. H., Klein, S. B., Smyrnios, K. X.** (2002): The F-PEC Scale of Family Influence: A Proposal For Solving the Family Business Definition Problem 1. *Family Business Review*, Vol. 15., No.1., pp. 45-58. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2002.00045.x>
4. **Bagwell, K., Riordan, M. H.** (1991): High and Declining Prices Signal Product Quality. *The American Economic Review*, Vol. 81., No. 1., pp. 224-239. <https://www.jstor.org/stable/2006797>
5. **Baker, T., Collins, D., Reitenga, A.** (2003): Stock Option Compensation and Earnings Management Incentives. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 18., No. 4., pp. 557-582. <https://doi.org/10.1177/0148558X0301800408>
6. **Bala, H., Amran, N. A., Shaari, H.** (2020): Audit Committee Attributes and Cosmetic Accounting in Nigeria: The Moderating Effect of Audit Price. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 35., No. 2., pp. 177-206. <https://doi.org/10.1108/MAJ-06-2018-1897>
7. **Barber, B. M., Lyon, J. D.** (1996): Detecting Abnormal Operating Performance: The Empirical Power and Specification of Test Statistics. *Journal of Financial Economics*, Vol. 41., No. 3., pp. 359-399. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(96\)84701-5](https://doi.org/10.1016/0304-405X(96)84701-5)
8. **Barclay, D. L.** (1991): A Statistical not on Trend Factors: The Meaning of R-squared. *Casualty Actuarial Society Forum*. Vol. 2., pp. 7–18.

-
- 9. Bergstresser, D., Philippon, T.** (2006): CEO Incentives and Earnings Management. *Journal of Financial Economics*, Vol. 80., No. 3., pp. 511-529. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.10.011>
- 10. Bešlić, I., Bešlić, D., Jakšić, D., Andrić, M.** (2015): Testing the Models for Detection of Earnings Management. *Industrija*, Vol. 43., No. 3., pp. 55-79. DOI:10.5937/industrija43-8035
- 11. Biddle, G. C., Hilary, G., Verdi, R. S.** (2009): How Does Financial Reporting Quality Relate to Investment Efficiency? *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 48., No. 2-3., pp. 112-131. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.09.001>
- 12. Bogdány, E., Szépfalvi, A., Balogh, Á.** (2019): Hogyan tovább családi vállalkozások? Családi vállalkozások utódlási jellemzői és nehézségei. *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, Vol. 50., No. 2., pp. 72-85. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2019.02.06>
- 13. Carmeli, A., Markman, G. D.** (2011): Capture, Governance, and Resilience: Strategy Implications from the History of Rome. *Strategic Management Journal*, Vol. 32., No. 3., pp. 322-341. <https://doi.org/10.1002/smj.880>
- 14. Chrisman, J. J., Sharma, P., Steier, L. P., Chua, J. H.** (2013): The Influence of Family Goals, Governance, and Resources on Firm Outcomes. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 37., No. 6., pp. 1249-1261. <https://doi.org/10.1111/etap.12064>
- 15. Crosby, P. B.** (1979): *Quality is Free: The Art of Making Quality Certain*. Kiadó: McGraw-Hill Education Inc. ISBN: 9780070145122
- 16. Crosby, P. B.** (1984): *Quality Without Tears: The Art of Hassle-Free Management*. Kiadó: McGraw-Hill Education Inc. ISBN: 9780071371018
- 17. Csákné Filep, J.** (2012a): A családi vállalkozások pénzügyi sajátosságai (Specialities of Family Business Finances). *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, Vol. 43., No. 9., pp. 15-24. DOI: 10.14267/VEZTUD.2012.09.02

18. Csákné Filep, J. (2012b): Családi vállalkozás-Fókuszban az utódlás. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola.

19. Csákné Filep, J., Karmazin, G. (2017): A családi vállalkozások pénzügyi jellemzői és az utódlással kapcsolatos pénzügyi kérdések. *Prosperitas*, Vol. 4., No. 3., pp. 7-31. <https://publikaciotar.uni-bge.hu/id/eprint/1093/1/Csakne-Karmazin.pdf>

20. Davies, H., Ma, C. (2003): Strategic Choice and the Nature of the Chinese Family Business: An Exploratory Study of the Hong Kong Watch Industry. *Organization Studies*, Vol. 24., No. 9., pp. 1405-1435. <https://doi.org/10.1177/0170840603249003>

21. DeAngelo, L. E. (1986): Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders. *Accounting Review*, Vol. 61., No. 3., pp. 400-420. <https://www.jstor.org/stable/247149>

22. Dechow, P. M., Skinner, D. J. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, Vol. 14. No. 2., pp. 235-250. <https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.2.235>

23. Dechow, P. M., Sloan, R. G., Sweeney, A. P. (1995): Detecting Earnings Management. *Accounting Review*, Vol. 70., No. 2., pp. 193-225. <http://www.jstor.org/stable/248303>

24. Denich, E. (2022): A számviteli beszámolók minőségének elméleti aspektusai, vizsgálati modelljei és ezek adaptálási lehetőségei a magyar mikro-, kis és középvállalkozások számviteli beszámolóira. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Gazdálkodástani Doktori Iskola.

25. Di Giuli, A., Caselli, S., Gatti, S. (2011): Are Small Family Firms Financially Sophisticated? *Journal of Banking and Finance*, Vol. 35., No. 11., pp. 2931-2944. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.03.021>

-
- 26. Diéguez-Soto, J., López-Delgado, P. Rojo-Ramírez, A.** (2015): Identifying and Classifying Family Businesses. *Review of Managerial Science*, Vol. 9., pp. 603-634. <https://doi.org/10.1007/s11846-014-0128-6>
- 27. Donnelley, R. G.** (1964): The Family Business. *Harvard Business Review*, Vol. 42., No. 4., pp. 93-105.
- 28. Ewert, R., Wagenhofer, A.** (2011): Earnings Quality Metrics and What They Measure. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1697042>
- 29. Feigenbaum, A. V.** (1991): Total Quality Control, Negyvenedik jubileumi kiadás. Kiadó: McGraw-Hill Education Inc. ISBN: 9780071126120
- 30. Garvin, D. A.** (1984): What Does "Product Quality" Really Mean? *Sloan Management Review*, Vol. 25., pp. 25-43.
- 31. Garvin, D. A.** (1987): Competing on the Eight Dimensions of Quality. *Harvard Business Review*, 1987 novemberi és decemberi kiadás, pp. 101-109. <https://hbr.org/1987/11/competing-on-the-eight-dimensions-of-quality>
- 32. Gere, I.** (1997). Családi vállalkozások Magyarországon. SEED Alapítvány
- 33. Gersick, K., J. A. Davis, M. M. Hampton, I. Lansberg** (1997): Generation to Generation: Life Cycles of the Family Business. Kiadó: Harvard Business School Press.
- 34. Griffiths, I.** (1986): Creative Accounting: How to Make Your Profits What You Want Them to Be. Kiadó: Sidgwick & Jackson Ltd. ISBN: 100947752811
- 35. Hajdu, D.** (2017): A számok nem hazudnak – vagy mégis? A kreatív számvitel nyomában. *E-CONOM*, Vol. 6., No. 1., pp. 19-30. ISSN 2063-664X
- 36. Halmai, P.** (2021): Középpontban a reziliencia. A Gazdasági és Monetáris Unió mélyülésének egyes mechanizmusai. *Pénzügyi Szemle*, Vol. 66., No. 1., pp. 7-31. https://doi.org/10.35551/PSZ_2021_1_1

-
- 37. Handler, W. C.** (1989): Methodological Issues and Considerations in Studying Family Businesses. *Family Business Review*, Vol. 2., No. 3., pp. 257-276. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1989.00257.x>
- 38. Haß, L. H., Müller, M. A., Vergauwe, S.** (2015): Tournament Incentives and Corporate Fraud. *Journal of Corporate Finance*, Vol. 34., pp. 251-267. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.07.008>
- 39. Healy, P. M.** (1985): The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7., No. 1-3., pp. 85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- 40. Hegedűs, S.** (2022): Reziliencia gazdasági értelemben vett fogalmának bibliográfiai vizsgálata. *BGE Szemelvények*, pp. 119-128. ISBN 978-615-6342-49-2.
- 41. Hegedűs, Sz.** (2024): Reziliencia mintázatok a magyar KKV-k körében. Kutatási jelentés.
- 42. Hiebl, M. R.** (2012): Risk Aversion in Family Firms: What Do We Really Know? *The Journal of Risk Finance*, Vol. 14., No. 1., pp. 49-70. <https://doi.org/10.1108/15265941311288103>
- 43. Hribar, P., Kravet, T., Wilson, R.** (2014): A New Measure of Accounting Quality. *Review of Accounting Studies*, Vol. 19., pp. 506-538. <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9253-8>
- 44. International Accounting Standards Board** (2010): Conceptual Framework for Financial Reporting.
- 45. International Accounting Standards Board** (2018): Conceptual Framework for Financial Reporting, 2. Fejezet: A hasznos pénzügyi információk minőségi tényezői.
- 46. Isaksson, R.** (2006): Total Quality Management for Sustainable Development: Process Based System Models. *Business Process Management Journal*, Vol. 12., No. 5., pp. 632-645. <https://doi.org/10.1108/14637150610691046>

47. Ishikawa, K. (1985): What Is Total Quality Control? The Japanese Way. Kiadó: Prentice Hall Direct. ISBN: 100139524339

48. Jones, J. J. (1991): Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, Vol. 29., No. 2., pp. 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>

49. Jones, M. J. (2011): Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals. Kiadó: John Wiley & Sons Ltd. ISBN 9780470057650

50. Kárpáti, Z. (2021): Családi vállalatok professzionalizálódása: Szisztematikus szakirodalmi áttekintés. *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, No. 52., Vol. 3., pp. 53-65. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2021.03.05>

51. Karpoff, J. M., Lee, D. S., Martin, G. S. (2008): The Cost to Firms of Cooking the Books. *Journal of Financial and Quantitative Analysis, Cambridge University Press*, Vol. 43., No. 3., pp. 581–611. doi: 10.1017/S0022109000004221.

52. Kása, R., Radácsi, L., Csákné Filep, J. (2019): Családi vállalkozások definíciós operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kkv-szektoron belül. *Statisztikai Szemle*, Vol. 97., No. 2., pp. 146-174. <https://doi.org/10.20311/stat2019.2.hu0146>

53. Kasznik, R. (1999): On the Association Between Voluntary Disclosure and Earnings Management. *Journal of Accounting Research*, Vol. 37., No. 1., pp. 57–81. <https://doi.org/10.2307/2491396>

54. Key, K. G. (1997): Political Cost Incentives for Earnings Management in the Cable Television Industry. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 23., No. 3., pp. 309–337. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00012-8](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00012-8)

55. Klein, S. B., Astrachan, J. H., Smyrnios, K. X. (2005): The F–PEC Scale of Family Influence: Construction, Validation, and Further Implication for Theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 29., No. 3., pp. 321-339. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00086.x>

-
- 56. Koropp, C., Grichnik, D., Kellermanns, F. (2013):** Financial Attitudes in Family Firms: The Moderating Role of Family Commitment. *Journal of Small Business Management*, Vol. 51., No. 1., pp. 114-137.
- 57. Kothari, S. P., Leone, A. J., Wasley, C. E. (2005):** Performance Matched Discretionary Accrual Measures. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 39., No. 1., pp. 163-197. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- 58. Leach, P. (2018):** Családi vállalkozások. Kiadó: HVG Kiadó Zrt. ISBN: 9789633045381
- 59. Lee, B. B., Vetter, W. (2015):** Critical Evaluation of Accrual Models in Earnings Management Studies. *Journal of Accounting and Finance*, Vol. 15., No. 1., p. 62-71. ISSN 2158-3625
- 60. Littunen, H., Hyrsky, K. (2000):** The Early Entrepreneurial Stage in Finish Family and Nonfamily Firms. *Family Business Review*, Vol. 13., No. 1., pp. 41-54. DOI:10.1111/j.1741-6248.2000.00041.x
- 61. López-Gracia, J., Sánchez-Andújar, S. (2007):** Financial Structure of the Family Business: Evidence From a Group of Small Spanish Firms. *Family Business Review*, Vol. 20., No. 4., pp. 269-287. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00094.x>
- 62. Lukács, J. (2007):** Kreatív számvitel, véletlen hiba, szándékos csalás. *Társadalom és Gazdaság*, Vol. 29., No. 1., pp. 133-142. DOI: 10.1556/TársGazd.29.2007.1.7
- 63. Martin, R. (2011):** Regional Economic Resilience, Hysteresis and Recessionary Shocks. *Journal of Economic Geography*, Vol. 12., No. 1., pp. 1-32. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbr019>
- 64. Matsuura, S. (2008):** On the Relation Between Real Earnings Management and Accounting Earnings Management: Income Smoothing Perspective. *Journal of International Business Research* Vol. 7., pp. 63-77.

-
- 65. Mazzi, C.** (2011): Family Business and Financial Performance: Current State of Knowledge and Future Research Challenges. *Journal of Family Business Strategy*, Vol. 2., No. 3., pp. 166-181. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2011.07.001>
- 66. Miko, N. U., Kamardin, H.** (2014): Detecting Earnings Management: Comparative Analysis of Models in Nigeria. *Journal of Accounting Frontier*, Vol. 16. No. 2., pp. 68-76.
- 67. Miller, D., Le Breton-Miller, I.** (2006): Family Governance and Firm Performance: Agency, Stewardship, and Capabilities. *Family Business Review*, Vol. 19., No. 1., pp. 73-87. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00063>
- 68. MNB** (2023): 2023. szeptemberi hitelezési folyamatok kiadánya.
- 69. Mulford, C., Comiskey, E.** (2002): The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices. Kiadó: John Wiley & Sons Inc. ISBN 0471370088
- 70. Naser, K. H.** (1993): Creative Financial Accounting: Its Nature and Use. Kiadó: Prentice Hall Inc. ISBN: 9780130617637
- 71. Németh, K., Németh, S.** (2019): A szocio-emocionális vagyon és a családi vállalkozások fenntarthatóságának összefüggésrendszere. *Taylor*, Vol. 11., No 1., pp. 46-55. <https://www.iskolakultura.hu/index.php/taylor/article/view/21972>.
- 72. Nikolaev, V. V.** (2018): Identifying Accounting Quality. *Chicago Booth Research Paper*, No. 14-28.
- 73. Noszkay, E.** (2017): Tapasztalatok a családi vállalkozások átörökítésének dilemmái kapcsán. *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, Vol. 48., No. 6-7., pp. 64-72. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2017.06.08>
- 74. Pal, R., Andersson, R., Torstensson, H.** (2012): Organisational Resilience Through Crisis Strategic Planning: a Study of Swedish Textile SMEs in Financial Crises of 2007–2011. *International Journal of Decision Sciences, Risk and Management*, Vol. 4., No. 3-4, pp. 314-341. <https://doi.org/10.1504/IJDSRM.2012.053372>

-
- 75. Reid, R., Dunn, B., Cromie, S., Adams, J.** (1999): Family Orientation in Family Firms: A Model and Some Empirical Evidence. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 6., No. 1., pp. 55-67. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000006668>
- 76. Salignac, F., Marjolin, A., Reeve, R., Muir, K.** (2019): Conceptualizing and Measuring Financial Resilience: A Multidimensional Framework. *Social Indicators Research*, Vol. 145., pp. 17-38. doi:10.1007/s11205-019-02100-4
- 77. Schipper, K.** (1989): Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, Vol. 3., No. 4., pp. 91-102. ISSN: 0888-7993
- 78. Shanker, M. C., Astrachan, J. H.** (1996). Myths and Realities: Family Businesses' Contribution to the US Economy—A Framework for Assessing Family Business Statistics. *Family Business Review*, Vol. 9., No. 2., pp. 107-123. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00107.x>
- 79. Sharifi, A., Yamagata, Y.** (2016): Urban Resilience Assessment: Multiple Dimensions, Criteria, and Indicators. *Urban Resilience: a Transformative Approach*, pp. 259-276. DOI:10.1007/978-3-319-39812-9_13
- 80. Smith, T.** (1992): Accounting for Growth: Stripping the Camouflage from Company Accounts. Kiadó: Random House Business. ISBN: 139780712657648
- 81. Sonfield, M. C., Lussier, R. N.** (2008): The Influence of Family Business Size on Management Activities, Styles and Characteristics. *New England Journal of Entrepreneurship*, Vol. 11., No. 2., pp. 47-56. <https://doi.org/10.1108/NEJE-11-02-2008-B004>
- 82. Sreenivasan, A., Suresh, M.** (2023): Readiness of Financial Resilience in Start-Ups. *Journal of Safety Science and Resilience*, Vol. 4., No. 3., pp. 241-252. <https://doi.org/10.1016/j.jnlssr.2023.02.004>
- 83. Stolowy, H., Breton, G.** (2004): Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework. *Review of Accounting and Finance*, Vol. 3., No. 1., pp. 5-92. <https://doi.org/10.1108/eb043395>

-
- 84. Susmus, T., Demirhan, D.** (2013): Creative Accounting: a Brief History and Conceptual Framework. *Academic Sight*, Vol. 38., pp. 1-21.
- 85. Szokolszky, Á., V Komlósi, A.** (2015): A „reziliencia-gondolkodás” felemelkedése–ökológiai és pszichológiai megközelítések. *Alkalmazott pszichológia*, Vol. 15., No. 1., pp. 11-26. DOI: 10.17627/ALKPSZICH.2015.1.11.
- 86. Tagiuri, R., Davis, J.** (1996): Bivalent Attributes of the Family Firm. *Family Business Review*, Vol. 9., No. 2., pp. 199-208. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00199.x>
- 87. Teoh, S. H., Welch, I., Wong, T. J.** (1998): Earnings Management and the Underperformance of Seasoned Equity Offerings. *Journal of Financial Economics*, Vol. 50., No. 1., pp. 63-99. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(98\)00032-4](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(98)00032-4)
- 88. Urbán, N., Kovács, L.** (2016): A pszichológiai reziliencia, mint integrált alkalmazkodó rendszer= Psychological Resilience, the Integrated Adaptation System. *Honvédorvos*, Vol. 68., No. 3-4., pp. 43-50. <https://doi.org/10.29068/HO.2016.3-4.43-50>
- 89. Vadnjal, J., Glas, M.** (2008): Financing of Family and Non-Family Enterprises: is it Really Different? *Electronic Journal of Family Business Studies*, Vol. 2., No. 1., pp. 39-57.
- 90. Vágány, J., Fenyvesi, É., Kárpátiné Daróczi, J.** (2016): Sikeres családi vállalkozás, és ami mögötte van. *Gradus*, Vol. 3., No 1., pp. 506-511. ISSN 2064-8014
- 91. Vajdovich, N., Heidrich, B.** (2021): Quo vadis? A családi vállalkozások összetett célrendszerének elemzése. *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, Vol. 52., No. 11., pp. 13-27. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2021.11.02>
- 92. Verdi, R. S.** (2006): Financial Reporting Quality and Investment Efficiency. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.930922>
- 93. Villalonga, B., Amit, R.** (2006): How Do Family Ownership, Control and Management Affect Firm Value? *Journal of Financial Economics*, Vol. 80., No. 2., pp. 385-417. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.12.005>

94. Vörös, J. (2018): Termelés- és szolgáltatásmenedzsment. Kiadó: Akadémiai Kiadó Zrt. ISBN: 9789634542162

95. Węclawski, J., & Żukowska, B. (2019): Refreshing Typologies Based on Family Firms' Goals: The Perspective of "First-Generation Enterprises". *Central European Management Journal*, Vol. 27., pp. 128-146. DOI:10.7206/cemj.2658-0845.6

96. Wieszt, A., Drótos, G. (2018): Családi vállalkozások Magyarországon. DOI:10.61501/TRIP.2018.13

97. Williams Jr, R. I., Pieper, T. M., Kellermanns, F. W., Astrachan, J. H. (2018): Family Firm Goals and their Effects on Strategy, Family and Organization Behavior: A Review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, Vol. 20., pp. 63-82. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12167>

98. Winter, M., Danes, S. M., Koh, S. K., Fredericks, K., Paul, J. J. (2004): Tracking Family Businesses and Their Owners Over Time: Panel Attrition, Manager Departure and Business Demise. *Journal of Business Venturing*, Vol. 19., No. 4., pp. 535-559. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00061-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00061-2)

99. Yilmazer, T., Schrank, H. (2010): The Use of Owner Resources in Small and Family Owned Businesses: Literature Review and Future Research Directions. *Journal of Family and Economic Issues*, Vol. 31., pp. 399–413. DOI:10.1007/s10834-010-9224-1

100. Zahedi, J., Salehi, M., Moradi, M. (2022): Identifying and Classifying the Contributing Factors to Financial Resilience. *Foresight*, Vol. 24., No. 2., pp. 177-194. <https://doi.org/10.1108/FS-10-2020-0102>

101. Zellweger, T. (2017): Managing the Family Business: Theory and Practice. Kiadó: Edward Elgar Publishing Limited. ISBN 978 1 783470716 (eKönyv formátum)

Jogforrások:

- 1. 2000. évi C. törvény a számvitelről:** IV. Fejezet: egyszerűsített éves beszámoló, 96. §
- 2. 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról:** I. Fejezet: Bevezető rendelkezések, A kis- és középvállalkozások meghatározása 3. §
- 3. 2002. évi Sarbanes-Oxley Törvény:**
https://pcaobus.org/About/History/Documents/PDFs/Sarbanes_Oxley_Act_of_2002.pdf
- 4. Európai Bizottság (2003):** A Bizottság ajánlása (2003. május 6.) a mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározásáról. 2003/361/EC. 2. cikk.
ELI: <http://data.europa.eu/eli/reco/2003/361/oj>

Internetes forrás:

- 1. McKinsey & Company (2023):** „The Secrets of Outperforming Family-Owned Businesses: How They Create Value—and How You Can Become One” című jelentés, illetve cikk. Hivatalos weboldal. <https://www.mckinsey.com/industries/private-capital/our-insights/the-secrets-of-outperforming-family-owned-businesses-how-they-create-value-and-how-you-can-become-one>

TDK-dolgozatok:

- 1. Baracsi, Á. (2022):** A számviteli minőség és az ESG teljesítmény kapcsolatának empirikus vizsgálata amerikai tőzsdei vállalatok adatain keresztül. TDK dolgozat, Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Kar.
- 2. Baracsi, Á. (2023):** A számviteli csalások vállalati értékváltozásra gyakorolt hatásának, illetve a piaci árfolyamváltozás kapcsolatának empirikus vizsgálata amerikai tőzsdei vállalatok példáján keresztül. TDK dolgozat, Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Kar.

MELLÉKLETEK

1. számú melléklet: Az alkalmazott rövidítések jegyzéke

Rövidítés	Megnevezés angol nyelven	Megnevezés magyar nyelven
EM	Earnings Management	Nyereségmenedzsment, Jövedelemkezelés
F-PEC scale	Family-Power, Experience, Culture scale	Család-Hatalom, Tapasztalat, Kultúra skála
FRQ	Financial Reporting Quality	A pénzügyi beszámolás minősége
GDP	Gross Domestic Product	Bruttó hazai termék
IASB	International Accounting Standards Board	Nemzetközi Számviteli Standard Testület
IFRS	International Financial Reporting Standards	Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Szabályok
IPO	Initial Public Offering	Elsődleges nyilvános kibocsátás, forgalomba hozatal
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development	Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet
ROA	Return on Assets	Eszközarányos nyereség, megtérülés
SOX	Sarbanes–Oxley Act	Sarbanes-Oxley Törvény
TA	Total Accrual	Teljes elhatárolás
TQC	Total Quality Control	Teljeskörű minőségellenőrzés
US GAAP	Generally Accepted Accounting Principles	Az Egyesült Államok Általánosan Elfogadott Számviteli Alapelvei

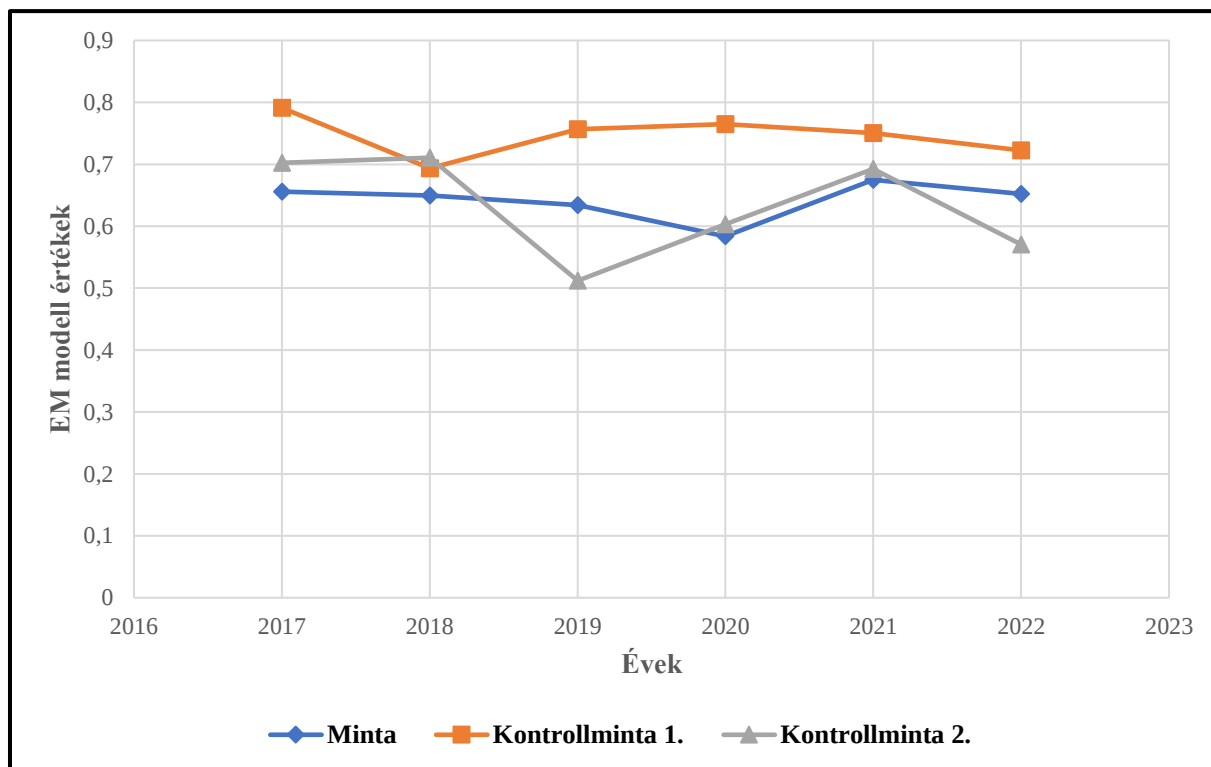
Forrás: Saját szerkesztés alapján (2024)

2. számú melléklet: Az alkalmazott számviteli minőséget mérő modellek abszolút értéken vett hibatagjaihoz tartozó leíró statisztikák teljes időszaki átlagainak összehasonlítása, 2017-2022

Jones (1991)				Dechow et al. (1995)			
	Minta	Kontrollminta 1.	Kontrollminta 2.		Minta	Kontrollminta 1.	Kontrollminta 2.
Átlag	0,6417	0,7464	0,6319	Átlag	0,6241	0,7453	0,6176
Trimmelt átlag (5%)	0,5547	0,6454	0,5385	Trimmelt átlag (5%)	0,5382	0,6398	0,5261
Medián	0,4703	0,5422	0,4765	Medián	0,4530	0,5352	0,4541
Szórás	0,4587	0,5907	0,4930	Szórás	0,6651	0,7902	0,6830
Minimum	0,0017	0,0017	0,0133	Minimum	0,0017	0,0050	0,0233
Maximum	4,7700	4,2133	3,3452	Maximum	4,7450	4,7267	3,8367
Teoh et al. (1998)				Kothari et al. (2005)			
	Minta	Kontrollminta 1.	Kontrollminta 2.		Minta	Kontrollminta 1.	Kontrollminta 2.
Átlag	0,6008	0,7486	0,6637	Átlag	0,6297	0,7436	0,6248
Trimmelt átlag (5%)	0,5223	0,6318	0,5852	Trimmelt átlag (5%)	0,5435	0,6396	0,5317
Medián	0,4636	0,5375	0,5563	Medián	0,4630	0,5349	0,4671
Szórás	0,6141	0,8511	0,5994	Szórás	0,6685	0,7785	0,6888
Minimum	0,0100	0,0050	0,0200	Minimum	0,0000	0,0067	0,0100
Maximum	4,6883	6,2233	3,4867	Maximum	4,7167	4,5700	3,9100

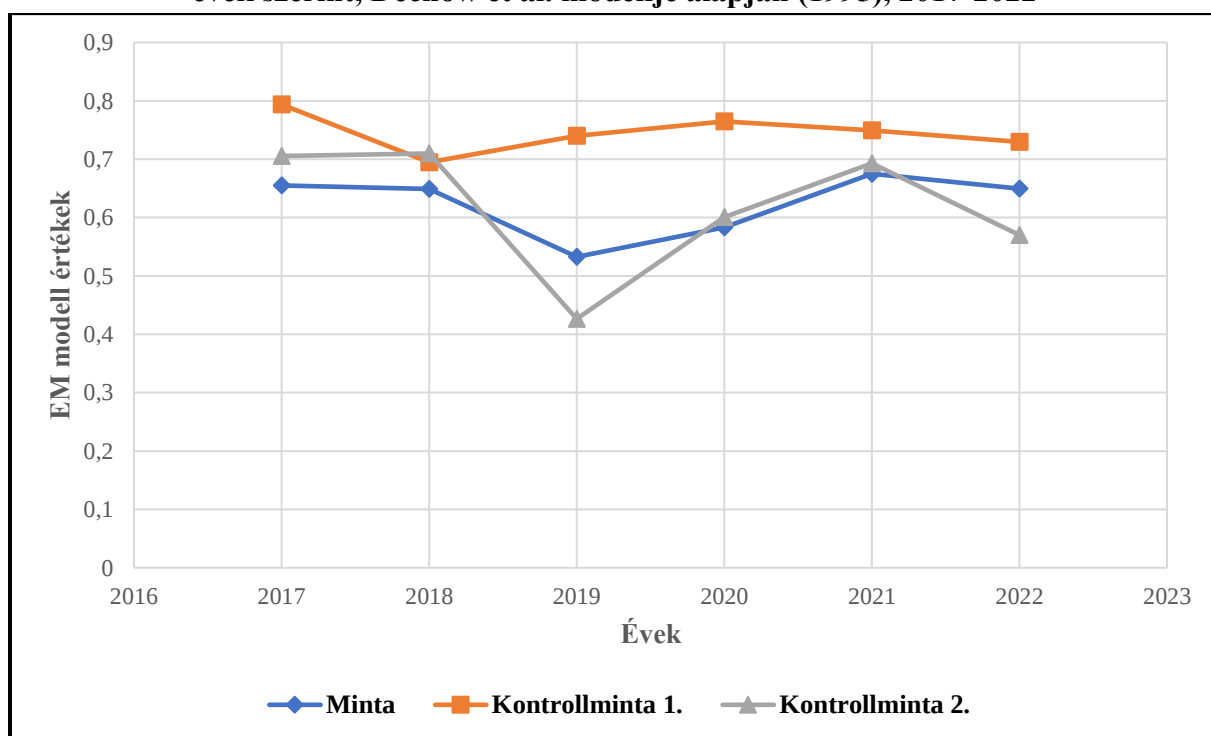
Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

3. számú melléklet: Az önkényes befolyásolások abszolút értékeinek átlaga minták és évek szerint, Jones modellje alapján (1991), 2017-2022



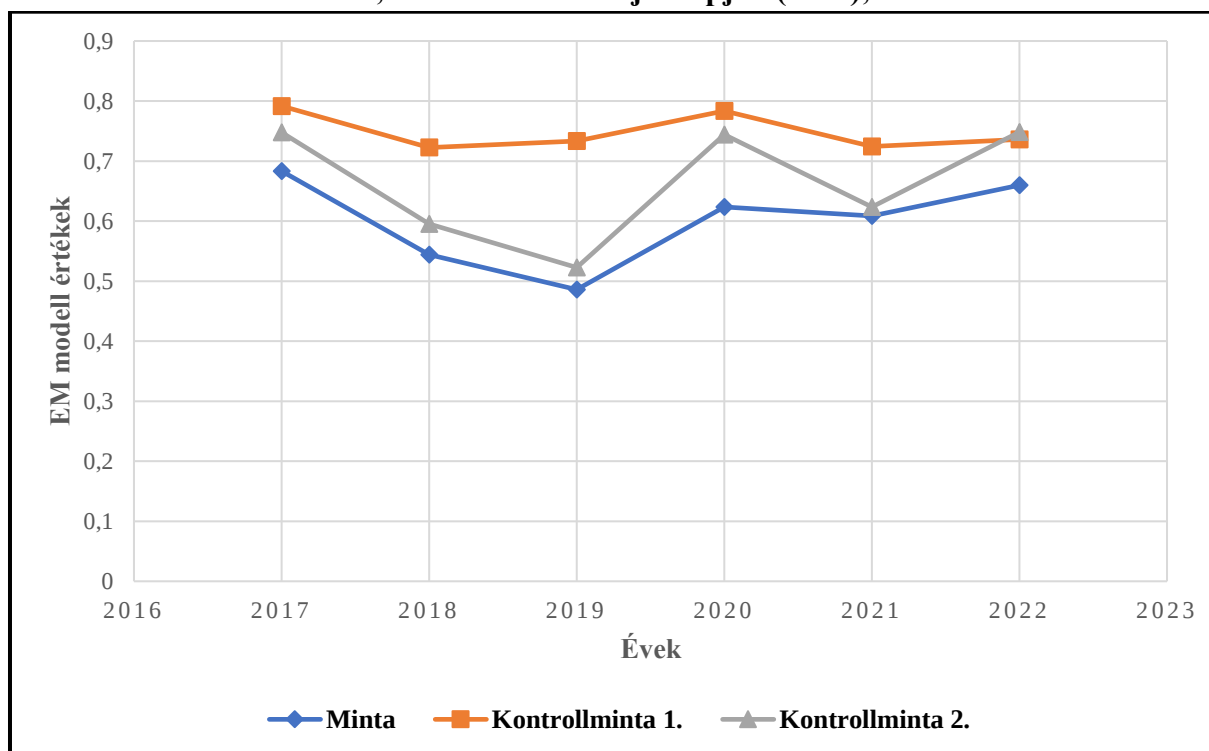
Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

4. számú melléklet: Az önkényes befolyásolások abszolút értékeinek átlaga minták és évek szerint, Dechow et al. modellje alapján (1995), 2017-2022



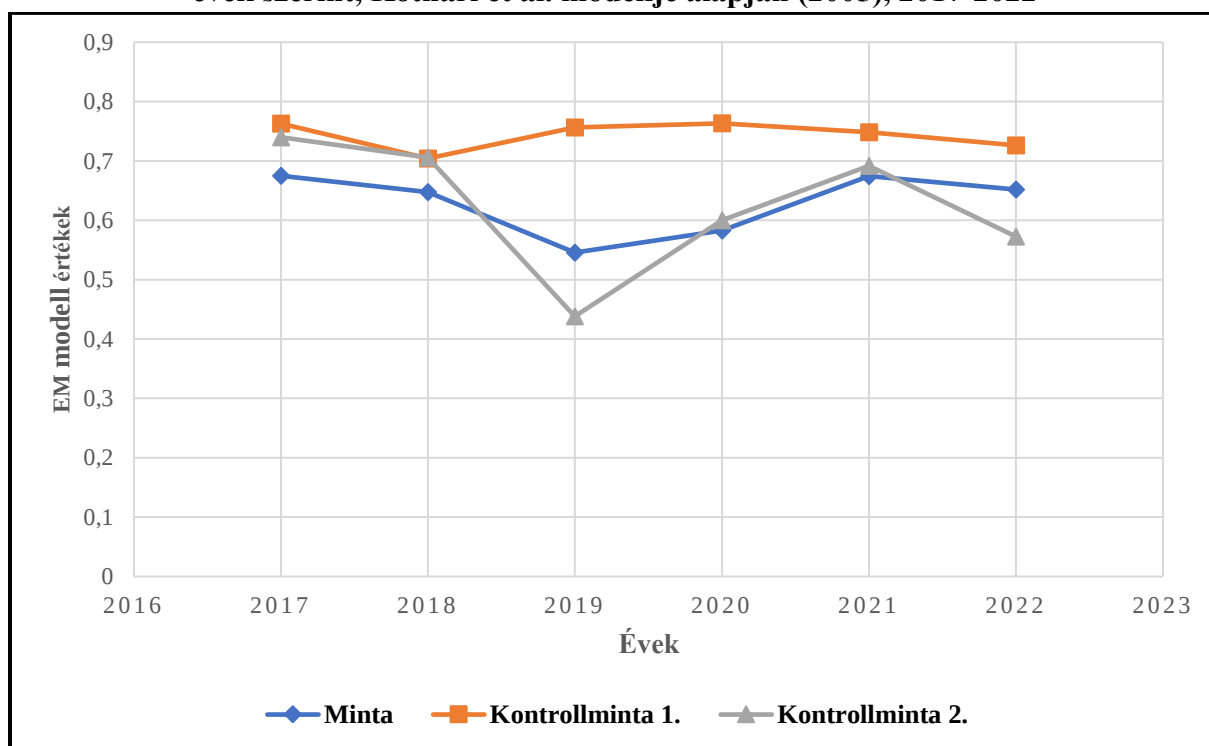
Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

5. számú melléklet: Az önkényes befolyásolások abszolút értékeinek átlaga minták és évek szerint, Teoh et al. modellje alapján (1998), 2017-2022



Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

6. számú melléklet: Az önkényes befolyásolások abszolút értékeinek átlaga minták és évek szerint, Kothari et al. modellje alapján (2005), 2017-2022



Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

**7. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás
becsült abszolút értékeinek átlaga és Jones modellje (1991) szerint, minta és
kontrollminta 1., 2017-2022**

Minta és kontrollminta 1.		SS	df	MS	F	Szign.
EM_2017_Jones	Csoportok között	1,563	1	1,563	3,257	0,072
	Csoportokon belül	162,184	338	0,480	-	-
EM_2018_Jones	Csoportok között	0,164	1	0,164	0,328	0,567
	Csoportokon belül	168,477	338	0,498	-	-
EM_2019_Jones	Csoportok között	1,272	1	1,272	2,234	0,136
	Csoportokon belül	192,465	338	0,569	-	-
EM_2020_Jones	Csoportok között	2,784	1	2,784	5,498	0,020
	Csoportokon belül	171,189	338	0,506	-	-
EM_2021_Jones	Csoportok között	0,482	1	0,482	0,930	0,336
	Csoportokon belül	175,355	338	0,519	-	-
EM_2022_Jones	Csoportok között	0,416	1	0,416	0,722	0,396
	Csoportokon belül	194,720	338	0,576	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

**8. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás
becsült abszolút értékeinek átlaga és Jones modellje (1991) szerint, minta és
kontrollminta 2., 2017-2022**

Minta és kontrollminta 2.		SS	df	MS	F	Szign.
EM_2017_Jones	Csoportok között	0,094	1	0,094	0,233	0,630
	Csoportokon belül	91,103	226	0,403	-	-
EM_2018_Jones	Csoportok között	0,161	1	0,161	0,276	0,600
	Csoportokon belül	131,797	226	0,583	-	-
EM_2019_Jones	Csoportok között	0,644	1	0,644	1,539	0,216
	Csoportokon belül	94,657	226	0,419	-	-
EM_2020_Jones	Csoportok között	0,016	1	0,016	0,035	0,851
	Csoportokon belül	102,427	226	0,453	-	-
EM_2021_Jones	Csoportok között	0,014	1	0,014	0,029	0,866
	Csoportokon belül	108,203	226	0,479	-	-
EM_2022_Jones	Csoportok között	0,290	1	0,290	0,620	0,432
	Csoportokon belül	105,693	226	0,468	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

9. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Dechow et al. modellje (1995) szerint, minta és kontrollminta 1., 2017-2022

Minta és kontrollminta 1.		SS	df	MS	F	Szign.
EM_2017_Dechow	Csoportok között	1,638	1	1,638	3,426	0,065
	Csoportokon belül	161,652	338	0,478	-	-
EM_2018_Dechow	Csoportok között	,179	1	0,179	0,358	0,550
	Csoportokon belül	168,344	338	0,498	-	-
EM_2019_Dechow	Csoportok között	3,650	1	3,650	5,510	0,019
	Csoportokon belül	223,929	338	0,663	-	-
EM_2020_Dechow	Csoportok között	2,810	1	2,810	5,543	0,019
	Csoportokon belül	171,380	338	0,507	-	-
EM_2021_Dechow	Csoportok között	0,469	1	0,469	0,902	0,343
	Csoportokon belül	175,572	338	0,519	-	-
EM_2022_Dechow	Csoportok között	0,542	1	0,542	0,947	0,331
	Csoportokon belül	193,417	338	0,572	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

10. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Dechow et al. modellje (1995) szerint, minta és kontrollminta 2., 2017-2022

Minta és kontrollminta 2.		SS	df	MS	F	Szign.
EM_2017_Dechow	Csoportok között	0,110	1	0,110	0,274	0,601
	Csoportokon belül	90,489	226	0,400	-	-
EM_2018_Dechow	Csoportok között	0,160	1	0,160	0,274	0,601
	Csoportokon belül	131,819	226	0,583	-	-
EM_2019_Dechow	Csoportok között	0,487	1	0,487	1,385	0,240
	Csoportokon belül	79,491	226	0,352	-	-
EM_2020_Dechow	Csoportok között	0,013	1	0,013	0,029	0,864
	Csoportokon belül	102,417	226	0,453	-	-
EM_2021_Dechow	Csoportok között	0,014	1	0,014	0,029	0,865
	Csoportokon belül	107,985	226	0,478	-	-
EM_2022_Dechow	Csoportok között	0,272	1	0,272	0,583	0,446
	Csoportokon belül	105,477	226	0,467	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

11. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Teoh et al. modellje (1998) szerint, minta és kontrollminta 1., 2017-2022

Minta és kontrollminta 1.		SS	df	MS	F	Szign.
EM_2017_Teoh	Csoportok között	0,997	1	0,997	2,207	0,138
	Csoportokon belül	152,641	338	0,452	-	-
EM_2018_Teoh	Csoportok között	2,708	1	2,708	4,354	0,038
	Csoportokon belül	210,183	338	0,622	-	-
EM_2019_Teoh	Csoportok között	5,212	1	5,212	7,455	0,007
	Csoportokon belül	236,309	338	0,699	-	-
EM_2020_Teoh	Csoportok között	2,183	1	2,183	4,673	0,031
	Csoportokon belül	157,936	338	0,467	-	-
EM_2021_Teoh	Csoportok között	1,135	1	1,135	1,859	0,174
	Csoportokon belül	206,384	338	0,611	-	-
EM_2022_Teoh	Csoportok között	0,497	1	0,497	0,942	0,332
	Csoportokon belül	178,193	338	0,527	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

12. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Teoh et al. modellje (1998) szerint, minta és kontrollminta 2., 2017-2022

Minta és kontrollminta 2.		SS	df	MS	F	Szign.
EM_2017_Teoh	Csoportok között	0,179	1	0,179	0,438	0,509
	Csoportokon belül	92,328	226	0,409	-	-
EM_2018_Teoh	Csoportok között	0,114	1	0,114	0,275	0,600
	Csoportokon belül	93,659	226	0,414	-	-
EM_2019_Teoh	Csoportok között	0,059	1	0,059	0,268	0,605
	Csoportokon belül	49,472	226	0,219	-	-
EM_2020_Teoh	Csoportok között	0,633	1	0,633	1,564	0,212
	Csoportokon belül	91,502	226	0,405	-	-
EM_2021_Teoh	Csoportok között	0,010	1	0,010	0,028	0,867
	Csoportokon belül	77,932	226	0,345	-	-
EM_2022_Teoh	Csoportok között	0,339	1	0,339	0,692	0,406
	Csoportokon belül	110,890	226	0,491	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

13. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Kothari et al. modellje (2005) szerint, minta és kontrollminta 1., 2017-2022

Minta és kontrollminta 1.		SS	df	MS	F	Szign.
EM_2017_Kothari	Csoportok között	0,660	1	0,660	1,385	0,240
	Csoportokon belül	161,156	338	0,477	-	-
EM_2018_Kothari	Csoportok között	0,271	1	0,271	0,556	0,457
	Csoportokon belül	164,843	338	0,488	-	-
EM_2019_Kothari	Csoportok között	3,772	1	3,772	5,954	0,015
	Csoportokon belül	214,126	338	0,634	-	-
EM_2020_Kothari	Csoportok között	2,769	1	2,769	5,493	0,020
	Csoportokon belül	170,381	338	0,504	-	-
EM_2021_Kothari	Csoportok között	0,462	1	0,462	0,892	0,346
	Csoportokon belül	175,097	338	0,518	-	-
EM_2022_Kothari	Csoportok között	0,470	1	0,470	0,824	0,365
	Csoportokon belül	192,815	338	0,570	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

14. számú melléklet: ANOVA táblázat a számviteli önkényes (diszkrecionális) befolyásolás becsült abszolút értékeinek átlaga és Kothari et al. modellje (2005) szerint, minta és kontrollminta 2., 2017-2022

Minta és kontrollminta 2.		SS	df	MS	F	Szign.
EM_2017_Kothari	Csoportok között	0,182	1	0,182	0,432	0,512
	Csoportokon belül	95,350	226	0,422	-	-
EM_2018_Kothari	Csoportok között	0,146	1	0,146	0,255	0,614
	Csoportokon belül	129,421	226	0,573	-	-
EM_2019_Kothari	Csoportok között	0,500	1	0,500	1,347	0,247
	Csoportokon belül	83,895	226	0,371	-	-
EM_2020_Kothari	Csoportok között	0,013	1	0,013	0,029	0,865
	Csoportokon belül	103,014	226	0,456	-	-
EM_2021_Kothari	Csoportok között	0,013	1	0,013	0,028	0,867
	Csoportokon belül	107,682	226	0,476	-	-
EM_2022_Kothari	Csoportok között	0,273	1	0,273	0,583	0,446
	Csoportokon belül	105,645	226	0,467	-	-

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

15. számú melléklet: A minták gazdasági rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai vármegyénként, 2017-2019

Kód		1	2	3	4	5	6	7	8	9	Összesen
Vármegye	Bács-Kiskun	1	0	0	0	8	0	2	5	1	17
	Baranya	0	0	0	0	4	0	0	0	0	4
	Békés	0	2	0	1	5	0	0	2	0	10
	Borsod-Abaúj-Zemplén	2	1	0	0	4	4	2	3	1	17
	Budapest	7	13	3	11	49	10	10	15	6	124
	Csongrád-Csanád	1	2	0	1	12	4	1	1	1	23
	Fejér	0	1	1	2	4	1	0	4	1	14
	Győr-Moson-Sopron	1	5	0	1	5	3	3	2	0	20
	Hajdú-Bihar	1	2	0	1	5	4	1	4	2	20
	Heves	0	0	2	0	4	1	0	0	0	7
	Jász-Nagykun-Szolnok	1	1	0	0	4	2	0	2	0	10
	Komárom-Esztergom	0	1	0	0	3	3	1	2	0	10
	Pest	1	2	2	2	12	8	2	10	2	41
	Somogy	0	2	0	0	2	2	0	1	0	7
	Szabolcs-Szatmár-Bereg	2	5	2	1	8	4	1	3	2	28
	Tolna	1	0	0	2	6	0	1	2	0	12
	Vas	0	1	0	1	3	1	2	1	1	10
	Veszprém	1	2	0	1	5	2	0	2	0	13
	Zala	1	0	0	0	5	2	0	3	0	11
Összesen		20	40	10	24	148	51	26	62	17	398

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

16. számú melléklet: A minták gazdasági rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai vármegyénként, 2020-2022

Kód		1	2	3	4	5	6	7	8	9	Összesen
Vármegye	Bács-Kiskun	1	6	0	0	4	0	1	4	1	17
	Baranya	0	2	0	0	1	0	0	1	0	4
	Békés	1	4	0	0	4	1	0	0	0	10
	Borsod-Abaúj-Zemplén	2	3	1	1	7	2	1	0	0	17
	Budapest	12	38	3	8	30	12	3	12	6	124
	Csongrád-Csanád	2	1	0	0	10	6	1	3	0	23
	Fejér	0	2	0	1	8	1	0	1	1	14
	Győr-Moson-Sopron	4	4	1	0	7	2	1	1	0	20
	Hajdú-Bihar	1	3	0	2	4	1	3	4	2	20
	Heves	1	3	0	0	2	0	1	0	0	7
	Jász-Nagykun-Szolnok	1	1	0	0	6	2	0	0	0	10
	Komárom-Esztergom	0	2	0	0	5	1	0	2	0	10
	Pest	1	7	3	1	18	3	3	3	2	41
	Somogy	1	2	1	0	2	1	0	0	0	7
	Szabolcs-Szatmár-Bereg	2	3	0	0	12	4	1	4	2	28
	Tolna	1	2	0	1	4	2	0	1	1	12
	Vas	1	2	0	0	2	3	2	0	0	10
	Veszprém	1	4	0	0	4	0	2	2	0	13
	Zala	1	5	0	1	3	0	1	0	0	11
Összesen		33	94	9	15	133	41	20	38	15	398

Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

17. számú melléklet: A minták gazdasági rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai TEÁOR'08 szerinti tevékenységenként, 2017-2019

Kód		1	2	3	4	5	6	7	8	9	Összesen
Tevékenység	Mezőgazdaság, erdőgazdaság, halászat	5	2	1	1	5	8	3	1	1	27
	Feldolgozóipar	3	9	1	6	26	6	2	13	4	70
	Villamosenergia, gáz, hőellátás	1	7	1	3	8	5	3	7	0	35
	Építőipar	3	3	0	0	13	8	3	9	0	39
	Kereskedelem	4	8	3	11	52	15	6	11	7	117
	Szállítás, raktározás	0	3	1	3	13	1	5	9	0	35
	Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	0	0	0	0	4	0	0	2	1	7
	Szakmai tudományos, műszaki tevékenység	2	0	0	0	5	1	2	0	0	10
	Oktatás	0	1	0	0	5	2	1	2	0	11
	Humán egészségügy, szociális ellátás	1	4	0	0	9	2	1	3	3	23
	Egyéb szolgáltatás	1	1	3	0	7	3	0	3	1	19
	Be nem sorolható	0	2	0	0	1	0	0	2	0	5
Összesen		20	40	10	24	148	51	26	62	17	398

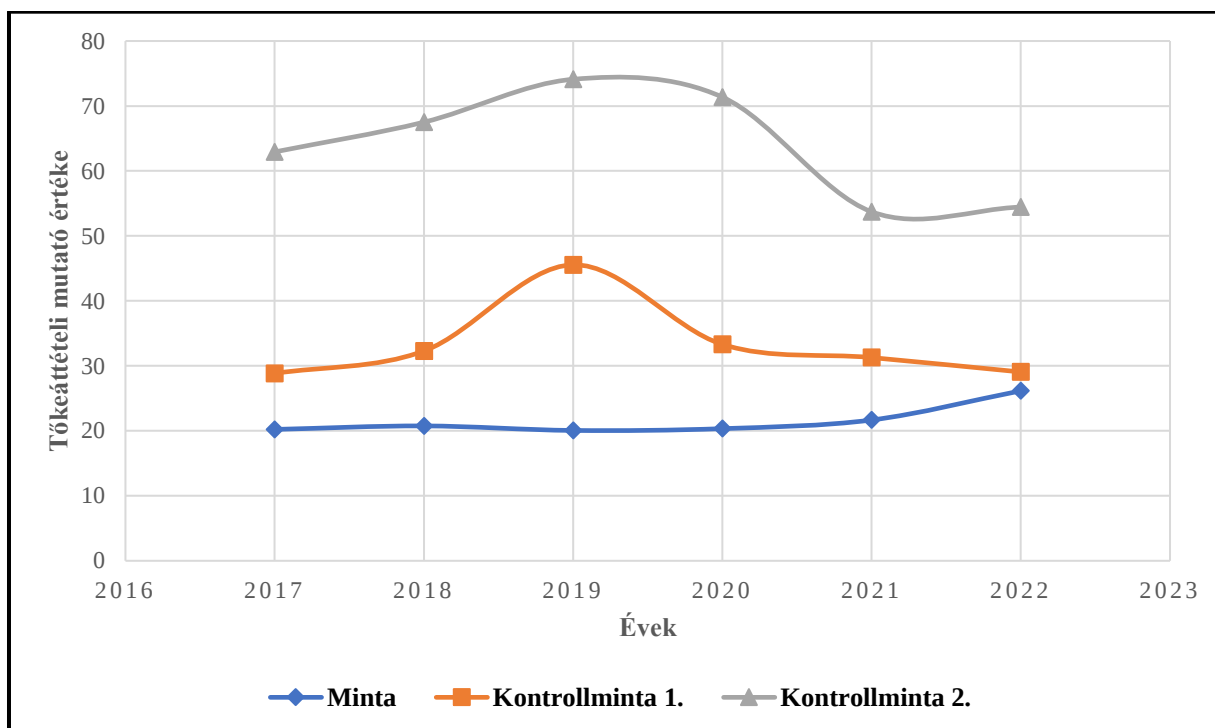
Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

18. számú melléklet: A minták gazdasági rezilienciát jellemző modell kódjai szerinti gyakoriságai TEÁOR'08 szerinti tevékenységenként, 2020-2022

Kód		1	2	3	4	5	6	7	8	9	Összesen
Tevékenység	Mezőgazdaság, erdőgazdaság, halászat	2	2	0	0	11	5	3	3	1	27
	Feldolgozóipar	7	22	0	3	21	9	3	3	2	70
	Villamosenergia, gáz, hőellátás	1	12	2	3	5	2	7	3	0	35
	Építőipar	4	9	1	0	9	6	2	7	1	39
	Kereskedelem	7	24	3	3	50	10	2	14	4	117
	Szállítás, raktározás	4	10	1	0	14	1	1	2	2	35
	Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	0	2	0	0	3	0	0	0	2	7
	Szakmai tudományos, műszaki tevékenység	1	5	1	0	1	0	0	2	0	10
	Oktatás	1	1	0	3	2	1	2	1	0	11
	Humán egészségügy, szociális ellátás	1	0	1	2	10	5	0	2	2	23
	Egyéb szolgáltatás	4	5	0	1	5	2	0	1	1	19
	Be nem sorolható	1	2	0	0	2	0	0	0	0	5
Összesen		33	94	9	15	133	41	20	38	15	398

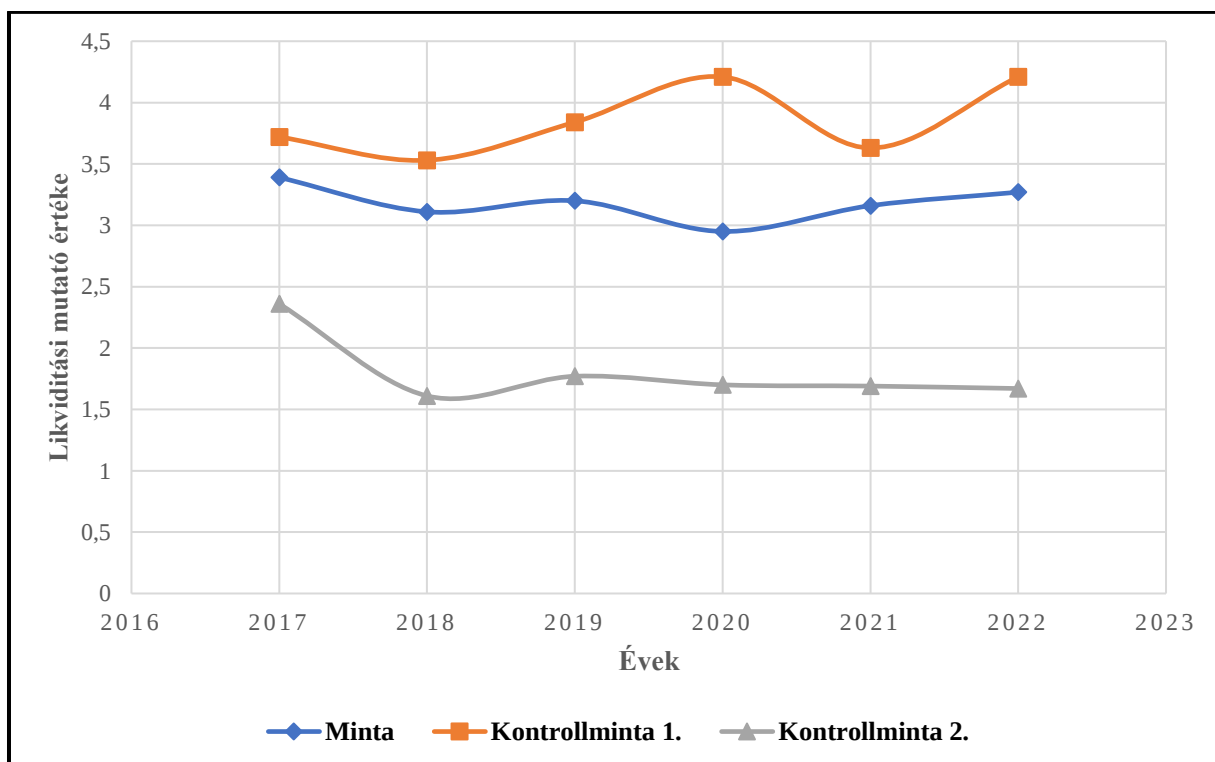
Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

19. számú melléklet: A tőkeáttételi mutató értékeinek átlaga minták és évek szerint, 2017-2022



Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)

20. számú melléklet: A likviditási mutató értékeinek átlaga minták és évek szerint, 2017-2022



Forrás: Saját szerkesztés SPSS és JASP szoftver eredményei alapján (2024)