

Közzététel: 2019. február 19.

A tanulmány címe:

**Családi vállalkozások definíciós operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kkv-szektoron belül**

Szerzők:

**Kása Richárd**, a Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Központ tudományos főmunkatársa E-mail: kasa.richard@uni-bge.hu; **Radácsi László**, a Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Központ tudományos főmunkatársa, igazgatója E-mail: radacsi.laszlo@uni-bge.hu; **Csákné Filep Judit**, a Nyíregyházi Egyetem Gazdálkodástudományi Intézetének főiskolai docense E-mail: judit.filep@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.20311/stat2019.2.hu0146>

*Az alábbi feltételek érvényesek minden, a Központi Statisztikai Hivatal (a továbbiakban: KSH) Statisztikai Szemle c. folyóiratában (a továbbiakban: Folyóirat) megjelenő tanulmányra. Felhasználó a tanulmány, vagy annak részei felhasználásával egyidejűleg tudomásul veszi a jelen dokumentumban foglalt felhasználási feltételeket, és azokat magára nézve kötelezőnek fogadja el. Tudomásul veszi, hogy a jelen feltételek megszegéséből eredő valamennyi kárért felelősséggel tartozik.*

1. A jogszabályi tartalom kivételével a tanulmányok a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. törvény (Sztj.) szerint szerzői műnek minősülnek. A szerzői jog jogosultja a KSH.
2. A KSH földrajzi és időbeli korlátozás nélküli, nem kizárólagos, nem átadható, térítésmentes felhasználási jogot biztosít a Felhasználó részére a tanulmány vonatkozásában.
3. A felhasználási jog keretében a Felhasználó jogosult a tanulmány:
  - a) oktatási és kutatási célú felhasználására (nyilvánosságra hozatalára és továbbítására a 4. pontban foglalt kivétellel) a Folyóirat és a szerző(k) feltüntetésével;
  - b) tartalmáról összefoglaló készítésére az írott és az elektronikus médiában a Folyóirat és a szerző(k) feltüntetésével;
  - c) részletének idézésére – az átvevő mű jellege és célja által indokolt terjedelemben és az eredetihez híven – a forrás, valamint az ott megjelölt szerző(k) megnevezésével.
4. A Felhasználó nem jogosult a tanulmány továbbértékesítésére, hasznoszerzési célú felhasználására. Ez a korlátozás nem érinti a tanulmány felhasználásával előállított, de az Sztj. szerint önálló szerzői műnek minősülő mű ilyen célú felhasználását.
5. A tanulmány átdolgozása, újra publikálása tilos.
6. A 3. a)–c.) pontban foglaltak alapján a Folyóiratot és a szerző(ke)t az alábbiak szerint kell feltüntetni:

„*Forrás: Statisztikai Szemle c. folyóirat 97. évfolyam 2. számában megjelent, Kása Richárd – Radácsi László – Csákné Filep Judit által írt 'Családi vállalkozások definíciós operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kkv-szektoron belül' című tanulmány (link csatolása)*”

7. A Folyóiratban megjelenő tanulmányok kutatói véleményeket tükröznek, amelyek nem esnek szükségképpen egybe a KSH, vagy a szerzők által képviselt intézmények hivatalos álláspontjával.

## Családi vállalkozások definíciós operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kkv-szektoron belül\*

### **Kása Richárd,**

a Budapesti Gazdasági  
Egyetem, Budapest LAB  
Vállalkozásfejlesztési Központ  
tudományos főmunkatársa  
E-mail: kasa.richard@uni-bge.hu

### **Radácsi László,**

a Budapesti Gazdasági  
Egyetem, Budapest LAB  
Vállalkozásfejlesztési Központ  
tudományos főmunkatársa,  
igazgatója  
E-mail: radacsi.laszlo@uni-bge.hu

### **Csákné Filep Judit,**

a Nyíregyházi Egyetem  
Gazdálkodástudományi  
Intézetének főiskolai docense  
E-mail: judit.filep@gmail.com

A családi vállalkozásokat a világ számos országában a gazdaság gerincének tekintik, működésük, növekedésük, konfliktusaik, üzleti fenntarthatóságuk a globális gazdaság sikerének kritikus tényezői. Ennek ellenére nem áll rendelkezésre egyezményes definíció, nincs konszenzus abban, hogy milyen kritériumok, mely értékei jelentik a választóvonalat a családi és a nem családi vállalkozások között. Jelen kutatás egyik legfontosabb célja az, hogy a szakirodalomból megismert és operacionalizálható ismérvek alapján, reprezentatív mintán becslje a kkv-szektoron (kis- és középvállalkozások) belül a családi vállalkozások sokasági arányát. A szerzők áttekintik a családi vállalkozások hazai és nemzetközi szakirodalmának – elsősorban a definiáláshoz kapcsolódó – eredményeit. Kontrollváltozót alkalmazva, bootstrap eljárással az alacsonyabb méretkategóriákban is végrehajtják a becslést. Eredményeik szerint a családi vállalkozások aránya a foglalkoztatottak 3–99 fős létszám-kategóriájában 57–66, az 1–4 fősben 66–74, míg a 10 fő alattiban 63–70 százalék; ezek az arányok alacsonyabbak a szakirodalomban közölt, de hivatkozás nélküli értékekhez képest.

TÁRGYSZÓ:  
Családi vállalkozás.  
Kkv-szektor.

DOI: 10.20311/stat2019.2.hu0146

\* Jelen tanulmány a Budapesti Gazdasági Egyetemen működő Budapest LAB – Vállalkozásfejlesztési Központban zajló családi vállalkozások kutatási program részeként készült. A kutatócsoport működését az „Innovatív megoldásokkal Zala megye K+F+I tevékenysége hatékonyságának növeléséért” elnevezésű EFOP-3.6.1-16-2016-00012 projekt által működtetett kutatási platform támogatja. Ez a cikk a BGE Budapest LAB honlapján megjelent (<https://budapestlab.hu/wp-content/uploads/2018/04/WP-4-2017.pdf>) írás szerkesztett és továbbfejlesztett változata.

Az elmúlt évtizedekben gyorsan növekedett a családi vállalkozással foglalkozó publikációk száma, ugyanakkor a szakterület kutatói szerint még további empirikus és elméleti kutatásokra van szükség annak érdekében, hogy megértsük, és – szabályozóként, tanácsadóként, vezetőként – képesek legyünk hatékonyan támogatni ezen vállalkozások fejlődését (Craig *et al.* [2009], Salvato–Aldrich [2012, Evert *et al.* [2016], Short *et al.* [2016]). Leginkább a fejlett országok vállalkozásairól rendelkezünk ismeretekkel, és elméleti modelljeink is ezen gazdasági-társadalmi kontextusból származnak, azonban a családi vállalkozásokra vonatkozóan jellemzően nincsenek empirikus kutatáson alapuló, tényszerű, arányaikra vonatkozó adatok.

A világon a családi vállalkozások gazdaságban betöltött szerepe jelentős és egyre növekvő, melyre számos tanulmány hívja fel a figyelmet.

A *Family Firm Institute* [2017] által gyűjtött adatok alapján globálisan a családi vállalkozások:

- az összes vállalkozás körülbelül kétharmadát, a tőzsdén jegyzett cégek pedig egyharmadát teszik ki;
- a GDP 70–90 százalékát adják;
- a munkahelyek 50–80 százalékát tartják fenn;
- tőkéjével indítják a startupok (korai fázisú vállalkozás) 85 százalékát.

A KPMG (holland professzionális könyvvizsgáló cég) felmérése szerint 2013-ban Európában a családi vállalkozások:

- egy billió eurós árbevétel érték el, ez az összes üzleti vállalkozások által termelt árbevétel 60 százaléka volt;
- a munkahelyek 40–50 százalékát biztosították.

Magyarországon is megfigyelhető a családi vállalkozások szerepének növekedése, amire Csákné (2012) és Németh (2017) tanulmányaikban részletesen kitértek, bár statisztikai adatokat nem közöltek a témában, számos hazai kutatási eredményt vettek vizsgálataik fókuszába (Bálint [2006]; Bogdány [2014]; Czákó *et al.* [1995]; Gere [1997]; Heidrich–Németh–Chandler [2016]; Kuczi [1997], [2000]; Laczkó [1997]; Laki [1994]; Scharle [2000]).

A Budapesti Gazdasági Egyetemen 2017 tavaszán létrehozott Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Központ a magyarországi családi vállalkozások jellemzőinek felderítésére hosszú távú kutatást indított, melynek első szakaszában egy, a hazai kkv-szektor reprezentáló mintán feltáró kérdőíves adatfelvételt végeztünk.

## 1. A családi vállalkozások definiálása a szakirodalom tükrében

A családi vállalkozások mint kutatási téma egyre növekvő népszerűségnek örvend mind a nemzetközi (*Bettinelli et al.* [2017], *Bigliardi–Galati* [2018], *Helsen et al.* [2017], *Sageder–Mitter–Feldbauer–Durstmueller* [2018], *Soleimanof–Rutherford–Webb* [2018]; *Taboret al.* [2018]) – azon belül is a mértékadó, legmagasabb impact factorral rendelkező business irodalomban (*Calabro et al.* [2018], *Duran et al.* [2016], *Gomez–Mejia–Patel–Zellweger* [2018], *Jaskiewicz et al.* [2017], *Kotlar et al.* [2018]) –, mind a hazai szakirodalomban (*Kása et al.* [2018], *Makó–Csizmadia–Heidrich* [2016], *Makó et al.* [2015], *Málovics* [2018], *Nemeth–Ilyes–Nemeth* [2017], *Rózsa et al.* [2018], *Tobak–Nábrádi–Nagy* [2018], *Wieszt–Drótos* [2018]). A kkv-szektor ezen része rendkívül heterogén, ami a fejlesztési, támogatási javaslatok megfogalmazása során jelent nehézséget. Igazán hasznos és hatékony ajánlások kidolgozásához elengedhetetlen a célcsoport alapos ismerete. A kkv-szektoron belül a családi vállalkozások aránya nagy, és a nem családi cégektől eltérő erősségekkel, gyengeségekkel, problémákkal jellemezhetőek (*Csákné* [2012]).

A családi vállalkozások hozzávetőleges száma, gazdasági súlya nem ismert. A fejlett országok családi vállalkozásainak arányát 75–95 százalék között becsülik (*Csákné* [2012]), és a legtöbb kutatás, tanulmány ebben az intervallumban helyezi el a magyarországi arányt is, bár megbízható, statisztikailag értékelhető becslést nem találni.

A családi vállalkozásokkal foglalkozó kutatások zöme *Csákné* [2012] meghatározásait és arányait közli (*Noszkay* [2017]).

A magyar családi vállalkozásoknak két országos jelentőségű szervezete működik: a 2010-ben alapított FBN-H (Felelős Családi Vállalatokért Magyarországon Közhasznú Egyesület, <http://www.fbn-h.hu>), amely a Family Business Network International magyar tagszervezete, valamint a 2014-ben alapított CSVOE (Családi Vállalkozások Országos Egyesülete, <http://csvoe.hu>). Ezek a szervezetek – a tagok közötti tapasztalatmegosztáson túl – egyfajta identitást biztosítanak hazai családi cégek számára.

Az FBN-H saját családi vállalkozás definíciója a következő: „50+ főt foglalkoztató évi legalább 1 milliárd forint hozzáadott érték típusú (árbevétel–ELÁBÉ)<sup>1</sup> forgalmat generáló vállalatok, amelyek tulajdonosi köre meghatározóan egy családból kerül ki, és a cégvezetésben a tulajdonoson kívül legalább egy családtag részt vesz (<http://www.fbn-h.hu/content/az-egyesulet-tagjai>).”

A definíció tükrözi az egyesület törekvését, hogy összefogja Magyarország családi vállalkozásait. A meghatározás elsősorban az egyesületi tagság kritériumaként szolgál, tudományos igénnyel megtervezett, szisztematikus adatfelvétel nem kapcsolódik hozzá.

<sup>1</sup> Eladott áruk beszerzési értéke.

A CSVOE alapszabályában a következőképpen határozza meg tagjai körét: „Közvetlenül, vagy közvetve egy vagy több, egymással közeli hozzátartozói viszonyban álló természetes személy többségi befolyással rendelkezik a gazdálkodó szervezetben, részt vesz annak irányításában, mindezekon felül feladatai vannak a vállalkozás munkaszervezésében, illetőleg munkavégzésében, és ezen feladatok ellátásában még legalább egy, a Ptk. szerinti közeli hozzátartozó is részt vesz. A vállalkozás céljai között pedig szerepel a vagyon, a felgyülemlett tapasztalat, a megszerzett javak generációk közötti átadása, vagy átadásának szándéka” (CSVOE [2017] 7. old.).

A CSVOE mérettől függetlenül családi vállalkozásnak tekinti az elsősorban jogi alapokon meghatározott kritériumoknak megfelelő cégeket. Statisztikailag értékelhető adatgyűjtést a CSVOE sem végez a magyar családi vállalkozói körrel.

Nemzetközi tanácsadó cégek rendszeresen hajtanak végre felméréseket a magyar családi vállalkozásokról. A *Deloitte Private* [2017] európai, közel-keleti és afrikai régiókból kiválogatott 268 iparágában meghatározó családi vállalkozás körében végzett felmérést, sajnos az eredményeket bemutató kiadvány nem tartalmazza a kutatás során használt definíciót, sem a viszonyítási alapot (mit értenek sokaságon).

A KPMG az EFB-bel (European Family Businesses – Európai Családi Vállalkozások) karöltve 2016-ban ötödik alkalommal készítette el az European Family Business Barometer elnevezésű nemzetközi felmérést, amely nem részletezi a családi vállalkozásra alkalmazott definíciót, de a módszertani fejezetben bemutatott adatokból arra következtethetünk, hogy azokat tekintették családi vállalkozásnak, ahol a családi tulajdon aránya legalább 25 százalék (EFB-KPMG [2016]). A tanulmány nem tartalmaz utalást a viszonyítási alapra.

A családi vállalkozások „next generation” tagjaira (következő generáció, lehetséges utódok a családi vállalkozások tulajdonlásában és/vagy vezetésében) irányul a *pwc* [2017] globális felmérése, amelynek beszámolója nem tartalmazza az alkalmazott családi vállalkozás definíciót, sem a viszonyítási alap meghatározását.

Mindezekon túl számos üzleti és kormányzati szervezet, médium taglalja a családi vállalkozások jellemzőit, akár számosságukat, anélkül, hogy bármiféle empirikus alapot is rendelne mondanivalójához. A legtöbb esetben a szerzők nem kísérik meg a családi vállalkozások számának becslését, csupán a nemzetgazdasági súlyukat (GDP 50–60 százaléka) és a foglalkoztatásban betöltött szerepüket közlik forrásmegjelölések nélkül (például *Bogáth* [2016] esetén a GDP 50 százaléka). Ezen számok közzlése során a hivatkozott művek nem adják meg a viszonyítási alapot, és azt sem, hogy mit értettek pontosan családi vállalkozás alatt, amikor az arányszámot meghatározták.

Szisztematikusabb módszertani megalapozottság után jutott az Opten Informatikai Kft. (OPTEN [2016]) arra a megállapításra, hogy 110 ezer olyan cég működik Magyarországon, ahol a tulajdonosok és ügyvezetők között apai, anyai vagy testvéri kapcsolatok lelhetők fel, azonban itt sincs pontosan lehatárolva a sokaság (egysze-

mélyes vállalkozásokon kívül minden gazdasági társaság), így nehéz értelmezni ezt a 110 ezres számot.

*Kadocsa* [2012] kutatási jelentésében már a sokaságot is definiálja: olyan jogi személyiséggel rendelkező vállalatok, melyekben az alkalmazottak száma 2–249 fő között van, és éves nettó árbevételük legfeljebb 7 millió, illetve a mérlegfőösszegük legfeljebb 5 millió eurónak megfelelő forintösszeg. Ő viszont a sokaság számosságára nem tér ki. Emellett a családi vállalkozásokat is definiálja: legalább két fő családtag tulajdonos és a vállalkozás irányításában, illetve munkájában részt vevő személy. A definíció azonban objektíven mérhető paramétereket nem tartalmaz: nem derül ki, hogy mit tekint családnak (szorosabb vagy tágabb értelemben értelmezi), nem határozza meg a minimális tulajdon mértékét. Ezek alapján a családi vállalkozások arányát Magyarországon 70 százalékra teszi, azonban azt, hogy erre hogyan jutott a kutatócsoport, nem taglalja.

Az eddigi kutatások alapján tehát nem sokat tudunk a családi vállalkozások gazdaságban betöltött súlyáról. Ez a helyzet feltétlenül indokolja, hogy kellő módszertani szigorúsággal és alátámasztással határozzuk meg a családi vállalkozások arányát. Jelen cikkben bemutatott kutatásunknak ez az egyik célja.

A családi vállalkozásokra irányuló kutatásokban minden esetben kulcskérdés, milyen családivállalkozás-definíciót használnak. Általánosan elfogadott definíció hiányában gyakran a kutatást végzők meggyőződése és lehetőségei formálják a meghatározást, mely esetenként így rendkívül szubjektívvá válhat. Az egyes felmérésekben alkalmazott definíciók változatossága – habár az egyes kutatások céljait optimálisan szolgálja – az eredmények összehasonlíthatóságát nehezíti, olykor lehetetlenné teszi.

A Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Központban folyó családi vállalkozások kutatási programban összesen 56 családivállalkozás-definíciót azonosítottunk a releváns és mérhető nemzetközi szakirodalomban, ezek közül összesen 12 olyat találtunk, melyek paraméterei lehetővé teszik az objektív mérést.

A *Chua–Sharma–Chrisman* [1996] által alkalmazott definíció egy viszonylag komplex, több puha elemet tartalmazó meghatározás. A kutatók azokat tekintik családi vállalkozásnak, amelyeket egy vagy több kevés számú család, fenntartható módon, több generáción keresztül irányít, illetve vezet. Fontos kitétel, hogy a családok formálják a vállalkozás vízióját és biztosítják annak megvalósulását. A definíció erőssége, hogy remekül ragadja meg a családi vállalkozás lényegét, kvalitatív kutatásban jól alkalmazható. Egyedisége a puha kritériumok meghatározásán túl abban rejlik, hogy a kevés számú család által tulajdonolt cégekre is családi vállalkozásként tekint. Kritikájaként említhető, hogy kvantitatív felmérésekben egyes elemei nehezen mérhetőek megbízhatóan.

*Tatoglu–Kula–Glaister* [2008] törökországi kutatásuk során családi tulajdonban lévő vállalkozásokként azonosították azokat a cégeket, ahol a szavazati jogok többségével egy család tagjai rendelkeznek.

*Wang–Ahmed–Farquhar* [2007] már kutatási mintájuk kiválasztása során igyekeztek kiszűrni a családi vállalkozásokat, azon vállalkozásokat vizsgálták, ahol két vagy több azonos vezetéknevű vezetőt azonosítottak. Ezt a módszert alkalmazta *Galve–Górriz–Salas–Fumás* [2011], ám a módszer nyilvánvalóan jelentős korlátokba ütközik, különösen a kínai példa esetében, a családnevek alacsony száma miatt (ugyanígy nem működhet a módszer hazai viszonyok között sem). Wang és munkatársai emellett kérdőíves felmérés során kontrollálták az eredményeket oly módon, hogy a válaszadók meghatározhatták, hogy családinak tartják-e vállalkozásukat.

*Andres* [2011] – német tőzsdén jegyzett cégeket vizsgálva – azokat tekintette családi vállalkozásnak, amelyeknek alapítói, illetve az alapító család tagjai a részvények több mint 25 százalékaival rendelkeznek. Abban az esetben, ha az alapító család tulajdonában kevesebb, mint a szavazati jogok 25 százaléka található, ugyanakkor képviselőjük biztosított a felügyelőbizottságban a vállalkozást szintén családi vállalkozásnak tekintette. A definíció kritikája, hogy kizárólag a tulajdoni tényezőre épít és a kkv-k körében nehezen alkalmazható.

Spanyol tőzsdén nem jegyzett vállalkozások teljesítményének vizsgálata során *Arosa–Iturralde–Maseda* [2010] családi vállalkozásnak tekintették azon cégeket, ahol a tulajdon többsége az alapító vagy családja kezében van, és a családtagok aktívan részt vesznek a vállalkozás monitorozásában. Definíciójuk két elemre épít: egyrészt a jól mérhető tulajdonviszonyokra, másrészt a kevésbé objektíven mérhető családi szerepvállalásra.

*Westhead–Cowling* [1997] az Egyesült Királyság tőzsdén nem jegyzett családi és nem családi vállalkozások teljesítményének vizsgálata során olyan két elemből álló definíciót alkalmazott, amely azokat tekinti családi vállalkozásnak, ahol a szavazats többségi részvények több mint 50 százaléka egy család (illetve azokkal rokoni kapcsolatban levők) tulajdonában van, és családi vállalkozásnak tekinti magát. A definíció teret enged a családi vállalkozások önmeghatározásának, hasonlóan a *Wang* és munkatársai által alkalmazott definícióhoz (*Wang–Ahmed–Farquhar* [2007]).

*Ang–Cole–Lin* [2010] az egyesült államokbeli kisvállalkozások vizsgálata során kizárólag a tulajdonviszonyokon alapuló definíciót alkalmazták. Családi vállalkozásnak tekintették azokat a cégeket, ahol egyetlen család kontrollálja a részvények több, mint 50 százalékat. A definíció egyetlen jól mérhető tényezőre épít, egyszerűsége könnyűvé teszi használatát, ugyanakkor megbízhatóságával kapcsolatban számos kérdés vetődik fel.

Norvég vállalkozások vizsgálatakor *Barth–Gulbrandsen–Schønea* [2005] szintén kizárólag a tulajdonjogon alapuló definíciót használták elemzéseikhez, amelyek során a családi tulajdonjog és a termelékenység kapcsolatát vették górcső alá, különös tekintettel a tulajdonosi menedzsment szerepére. Családi vállalkozásnak azokat a cégeket tekintették, ahol a vállalkozás részvényeinek legalább 33 százalékát egy

személy vagy egy család birtokolja. Definíciójuk kritikájaként fogalmazható meg, hogy azon vállalkozásokat is családiként azonosították, amelyek esetében a tulajdonos család nem rendelkezik egyértelműen többségi tulajdonnal.

*La Porta–Florencio Lopez-De-Silanes–Shleifer* [1999] 27 országra kiterjedően végeztek vizsgálatot a nagyvállalkozások tulajdonosi struktúrájára vonatkozóan. Munkájuk fő célja az volt, hogy cáfolják a modern vállalatok szétaprózott tulajdonosi szerkezetére vonatkozó feltételezést. Családi vállalkozásnak tekintették azokat a cégeket, amelyek esetében egy magánszemély direkt és indirekt szavazati jogai meghaladják a 20 százalékot. Az általuk meghatározott kutatási kérdés és vállalati kör vizsgálatához definíciójuk adekvát, ugyanakkor általános definícióként kevésbé elfogadható, különösen kisebb vállalkozások esetén.

Magyar vállalkozások klasszifikálása során *Csákné* [2012] 3 féle családi vállalkozást azonosított: a rokoni vállalkozásokat, a házastársak vállalkozásait és a nukleáris családi vállalkozásokat. A rokoni vállalkozások körébe olyan, a családi tulajdont és vezetést a jövőben is fenntartani kívánó vállalkozások tartoznak, ahol a családi jelleget nem a szűk család (házastársak, gyermekek) adja, hanem tágabb rokoni kapcsolatok. A házastársak vállalkozásainak jellemzői, hogy a tulajdonosi struktúrában és a munkamegosztásban erőteljesen megjelennek a családi kapcsolatok, ám a jövőre vonatkozóan a tulajdon és a vezetés családi kézben tartása nem biztosított. A nukleáris családi vállalkozások olyan szűk családi tulajdonban levő cégek, amelyek a jövőben is fenn kívánják tartani a szűk családra koncentrálódó tulajdont és vezetést. A családi vállalkozások altípusok szerinti meghatározása bonyolult, és a további kutatások során nehézkesen alkalmazható, ugyanakkor erőssége, hogy már a definiálás során rávilágít az egyik legfontosabb sajátosságra, nevezetesen az e vállalkozási formát jellemző diverzitásra.

A kutatásunk során kialakítottuk saját definícióinkat. Családi vállalkozásnak tekintjük azokat:

- A – amelyek önmagukat családi vállalkozásnak tartják, *vagy*
- B – ahol a cég legalább 51 százaléka egy család tulajdonában van, *és*
- C – a család részt vesz a vállalkozás irányításában, *vagy*
- D – a családtagok alkalmazottként részt vesznek a vállalkozás működtetésében, *vagy*
- E – a vezetés és a tulajdonlás átadása részben vagy teljes mértékben a családon belül valósul meg.

E feltételek alkalmazásával két definíciót fogalmazunk meg:

*Definíció 1 (#1):* {A(B+CDE)}



A második definícióból kivesszük az A feltételt, azaz itt nem szerepel a vállalkozások önmegítélése:

*Definíció 2 (#2): {B+CDE}*

Ezek alapján  $\#2 \subset \#1$ .

## 2. Módszertan

A tanulmány következő fejezetében a definíciók alapján a családi vállalkozások hazai arányát becsüljük meg. Ennek a becslésnek a körülményeit és módszereit, illetve érvényességét mutatjuk be.

### 2.1. A sokaság meghatározása

Alapsokaságként a hazai kkv-szektorból indultunk ki, azonban bizonyos megfontolások alapján néhány korlátozással éltünk.

Megfontolások:

- Figyelembe vettük az Európai Unió kkv-meghatározását (*European Parliament* [2015]).
- Nem tartottuk célszerűnek figyelembe venni az egyéni vállalkozásokat és az 1-2 fős mikrovállalkozásokat, mivel azok kevésbé működnek vállalkozásszerűen, illetve magas arányuk nagymértékben torzította volna ebbe az irányba a mintát.

Korlátozások:

- magyarországi székhellyel rendelkező vállalkozások;
- önálló vállalkozások;
- foglalkoztatottak száma 3–250 fő között;
- a vállalkozás éves forgalma 50 millió és 15 milliárd forint között van, vagy éves mérlegfőösszege nem haladja meg a 13 milliárd forintot.

Ezek alapján nem képezik a sokaság részét a mezőgazdasági őstermelők és családi gazdálkodók (kivéve, ha társas vállalkozásban működnek), valamint az egyéni

vállalkozások és a foglalkoztatott nélküli, illetve 1-2 főt foglalkoztató mikrovállalkozások.

Mindez összhangban van a KSH által is hivatkozott törvényi (2004. évi XXXIV. tv. <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A0400034.TV>) és az Európai Unió (*European Parliament* [2015]) meghatározásaival.

A kritériumainknak összesen 50 604 vállalkozás felelt meg (*OPTEN* [2017]), így elemzésünk során ezt tekintjük alapsokaságnak.

## 2.2. A mintanagyság meghatározása, mintavétel és statisztikai kiigazítás

A mintaelemszám meghatározásakor arra törekedtünk, hogy 5 százalékos hibahatáron belül maradjunk, így 95 százalékos konfidenciaintervallum és 5 százalékos standard hiba esetén (*Sándorné Kriszt* [2014]) a minta nagysága  $n = 382$  elem (0,755%). A mintavételhez egy kvótát állítottunk össze, mely reprezentálja a sokaságot székhely szerint (NUTS-3 szinten) és a foglalkoztatottak létszám-kategóriája szerint. Ennek mérete  $n' = 386$ .

A megyei és a méretbeli rétegzést azért tartottuk szükségesnek, mert a vállalkozásűrűség jelentős eloszlásbeli eltéréseket mutat ezen ismérvek tekintetében hazánkban (*KSH* [2013], *Sándorné Kriszt* [2000]).

Figyelembe véve, hogy a kvótánál az egész számokra kerekítés miatti eltérések adódtak a megoszlásokban, a reprezentativitás tökéletesítésére súlyszámokat ( $w_2$ ) alkalmaztunk. Ezeket a súlyokat a minta minden egyes eleméhez hozzárendeltük a kvótacellákban elfoglalt helyük szerint. Így a cella- és peremreprezentativitásokat figyelembe véve az egész értékekre kerekítések miatt a mintavételi kvóta szerinti mintanagyság  $n' = 382$ .

A mintába kerülés a mintavételi szempontok alapján kijelölt kvótacellákon belül véletlenszerű volt: a mintavétel technikája kvótás mintavétel, de a kérdezőbiztosok akaratlan torzításának elkerülése érdekében az egyes kvótacellákon belül a valószínűségi mintavételi eljárások közül az egyszerű véletlen mintavételt használtuk.

A mintavételre 2017. július 19. és augusztus 9. között került sor, telefonos megkérdezéssel. A válaszadást csak abban az esetben tekintettük sikeresnek, ha a válaszokat a tulajdonos/ügyvezető adta. Emiatt a válaszmegtagadási arány viszonylag magas: a 385 elemű minta 27 502 kísérlet után alakult ki. Ez 1,34 százalékos válaszadási arányt jelöl, ami a szakirodalomban nem kiugróan alacsony, tekintettel a *Majláth* [2014] által közölt 1,4 százalékra (vállalati telefonos megkérdezés esetén körülbelül minden 70. megkérdezett ad választ). (*Pintér-Kátay* [2010] már 2010-ben is a válaszadási hajlandóság romlásáról írt).

1. táblázat

*A foglalkoztatottak létszámának mintavételi kvótája, 2017*

(fő)

Megye	3–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–149	150–199	200–249	Összesen
Budapest	26	41	31	18	6	1	1	0	124
Bács-Kiskun	4	7	5	3	1	0	0	0	20
Baranya	2	4	3	2	1	0	0	0	12
Békés	2	3	3	2	0	0	0	0	10
Borsod-Abaúj- Zemplén	3	5	4	2	1	0	0	0	15
Csongrád	3	5	4	3	1	0	0	0	16
Fejér	3	4	3	2	1	0	0	0	13
Győr-Moson- Sopron	4	6	5	3	1	0	0	0	19
Hajdú-Bihar	4	6	4	3	1	0	0	0	18
Heves	1	3	2	1	0	0	0	0	7
Jász-Nagykun- Szolnok	1	3	2	2	1	0	0	0	9
Komárom- Esztergom	2	4	3	2	1	0	0	0	12
Nógrád	1	1	1	0	0	0	0	0	3
Pest	9	15	12	6	2	0	0	0	44
Somogy	2	3	3	1	0	0	0	0	9
Szabolcs- Szatmár- Bereg	3	4	4	2	1	0	0	0	14
Tolna	1	2	2	1	0	0	0	0	6
Vas	2	3	2	1	1	0	0	0	9
Veszprém	2	4	3	2	1	0	0	0	12
Zala	2	3	3	1	1	0	0	0	10
Összesen	77	126	99	57	21	1	1	0	382

A mintavétel során a felvett minta nagysága három kvótacella esetén 1 eggyel magasabb volt, így a mintanagyság 385 lett. Ezt a statisztikai kiigazítás során a súlyokkal korigáltuk.

Mindezek alapján a minta vállalatméretre (foglalkoztatottak létszám-kategóriái) és székhelyre (megye) nézve reprezentálja a sokaságot, a megállapítások konfidenciaintervalluma 95, standard hibája 5 százalék.

Annak érdekében, hogy a minta árbevétel szerint is reprezentálja a sokaságot, egy  $w_3$  súlyrendszer bevezetése is szükségessé vált. Ezzel a hármassúlyozással a minta-

nagyság 295 egyedre módosul – viszont így a minta tökéletesen reprezentálja a sokaságot három szempont szerint (székhely megyei bontásban, foglalkoztatottak létszáma és árbevétel).

A  $w_2$  és  $w_3$  súlymátrixszal súlyozott mintákból származó becslött családi vállalkozások arányát referenciaként összevetjük egymással. Az nyilvánvaló, hogy a  $w_2$  súlyokkal súlyozott minta standard hibája alacsonyabb lesz, ám a  $w_3$ -mal súlyozott adatbázis jobban reprezentálja a sokaságot. Mindazonáltal célszerű figyelembe venni, hogy már a kvóta mintamegoszlása is megfelelően reprezentálja a sokaságot a két demográfiai szempont alapján.

### 3. Mintajellemzők és reprezentativitás

A minta tehát jól reprezentálja a sokaságot. Székhely tekintetében a legnagyobb eltérés az egyes kategóriákban nem haladja meg a 0,75 százalékpontot (Budapest). A létszám tekintetében is hasonlóan jó a közelítés, itt a legnagyobb eltérés a 100–149 fős kategóriában van, ám ez is csak 1,1 százalékpont. Az árbevételt illetően – a kevesebb kategória miatt – kicsit nagyobbak az eltérések, ám a legnagyobb sem haladja meg az 5 százalékpontot. Hasonló a helyzet a főtevékenységeket illetően, jól látható a sokasági és a mintabeli megoszlások közelsége. Ezek, illetve a kvóta meghatározása, valamint annak statisztikai kiigazítása alapján kijelenthető, hogy a minta jól reprezentálja a sokaságot a létszám, a székhely, az árbevétel, valamint a tevékenységi körök alapján.

2. táblázat

*A sokaság és a minta megoszlása a foglalkoztatottak létszáma szerint, 2017*

Létszám-kategória (fő)	Sokaság megoszlása	Mintaelemszám megoszlása
3–4	19,52	19,95
5–9	32,71	33,51
10–19	25,25	25,80
20–49	15,46	15,69
50–99	4,70	4,52
100–149	1,38	0,27
150–199	0,63	0,27
200–249	0,36	0,00
<i>Összesen</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

3. táblázat

*A sokaság és a minta megoszlása székhely szerint, 2017*

Megye	Sokaság megoszlása	Mintaelemszám megoszlása
Budapest	32,23	32,11
Baranya	3,16	3,16
Bács-Kiskun	5,32	5,26
Békés	2,54	2,63
Borsod-Abaúj-Zemplén	4,10	3,95
Csongrád	3,93	4,47
Fejér	3,53	3,16
Győr-Moson-Sopron	5,04	5,00
Hajdú-Bihar	4,83	4,47
Heves	2,07	1,84
Jász-Nagykun-Szolnok	2,61	2,37
Komárom-Esztergom	3,01	3,16
Nógrád	0,82	0,79
Pest	11,47	11,84
Somogy	2,24	2,37
Szabolcs-Szatmár-Bereg	3,67	3,95
Tolna	1,80	1,58
Vas	2,16	2,37
Veszprém	2,86	2,89
Zala	2,61	2,63
<i>Összesen</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

4. táblázat

*A sokaság és a minta megoszlása árbevétel szerint, 2017*

Árbevétel (millió forint)	Sokaság megoszlása	Mintaelemszám megoszlása
50–100	30,60	35,37
100–300	38,67	36,97
300–500	11,78	10,64
500–1000	9,61	11,44
1000–1500	9,35	5,59
<i>Összesen</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

5. táblázat

*A sokaság és a minta megoszlása főtevékenység szerint*

Főtevékenység	Sokaság megoszlása	Mintaelemszám megoszlása
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	4,81	5,74
Bányászat, kőfejtés	0,18	0,34
Feldolgozóipar	16,24	11,15
Villamosenergia-, gáz-, hőellátás, légkondicionálás	0,26	2,70
Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladék-gazdálkodás, szennyeződésmérsítés	0,85	1,01
Építőipar	11,03	13,85
Kereskedelem, gépjárműjavítás	33,49	27,70
Szállítás, raktározás	6,06	5,74
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	4,36	3,04
Információ, kommunikáció	3,89	5,41
Pénzügyi, biztosítási tevékenység	0,71	0,34
Ingatlanügyletek	3,21	0,68
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	6,96	7,77
Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	4,21	1,01
Közigazgatás, védelem, kötelező társadalombiztosítás	0,03	0,34
Oktatás	0,68	2,03
Humán-egészségügyi, szociális ellátás	1,37	3,72
Művészet, szórakoztatás, szabadidő	0,86	1,01
Egyéb szolgáltatás	0,81	6,42
<i>Összesen</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

#### 4. A családi vállalkozások számának meghatározása

A megkérdezett 385 vállalat közül az egyes feltételeknek megfelelő egyedek száma a 6. táblázatban látható. A sokasági aránybecsléshez azoknak az egyedeknek a számát is szükséges meghatározni, melyek nem teljesítik az egyes feltételeket.

– #1 alapján a vizsgált vállalkozás abban az esetben nem családi, ha nem teljesíti az A vagy B és CDE feltételeket.

– #2 alapján a vizsgált vállalkozás abban az esetben nem családi vállalkozás, ha nem teljesíti a B vagy CDE feltételek közül valamelyiket.

– a CDE feltétel nem teljesülése akkor következik be, ha a C és D feltételek közül egyik sem teljesül.

6. táblázat

*A feltételeknek megfelelő és ellentmondó egyedszámok az adatbázisban*

Feltétel, definíció	Megfelel	Ellentmond
A	193	155
B	262	118
C	193	119
D	157	177
E	75	Nem vizsgált
#1: A(B+CDE) – családi vállalkozás	229	151
#2: B+CDE – családi vállalkozás	187	179

Tekintsük a vizsgált definíciókat a kérdőívünkben mért változókkal összefüggésben, meghatározva a súlyozatlan mintában a feltételeket teljesítő egyedszámokat ( $n$ ).

7. táblázat

*Definíciók és hozzájuk kapcsolódó változók a kérdőívben*

Definíció, szerző	Definíció paraméterei	Szeperáló változó a kérdőívben	Változó küszöbértéke	$n$
1. <i>Chua–Sharma–Chrisman</i> [1996]	Egy vagy több kevés számú család által fenntartható módon	$q2$ (családi tulajdon aránya, %)	> 50	86
	több generáción keresztül irányított és/vagy vezetett vállalkozás	$q9$ (utódlás)	1 (már lezajlott)	
	ahol a család(ok) formálják a vállalkozás vízióját, illetve biztosítják annak megvalósulását	$q4\_4$ (a család tagjai részt vesznek)	4 (irányításban)	
		$q4\_1$ (a család tagjai részt vesznek)	1 (felsővezetésben)	
		$q4\_3$ (a család tagjai részt vesznek)	3 (vízió formálásában)	
2. <i>Tatoglu–Kula–Glaister</i> [2008]	Családi tulajdonban levő vállalkozás	$q2$ (családi tulajdon aránya, %)	100	212
3. <i>Wang–Ahmed–Farquhar</i> [2007]	Kérdőívben belül a kitöltő sorolhatta be magát családi vagy nem családi vállalkozás kategóriába	$q7$ (saját megítélése szerint)	2 (családi vállalkozás)	193
4. <i>Andres</i> [2008]	A cég alapítója és/vagy a család tagjai rendelkeznek a részvények (tulajdon) több mint 25 százalékával	$q2$ (családi tulajdon aránya, %)	> 25	320

(A táblázat folytatása a következő oldalon.)

(Folytatás.)

Definíció, szerző	Definíció paraméterei	Szeperáló változó a kérdőívben	Változó küszöbértéke	<i>n</i>
5. <i>Arosa–Iturralde–Maseda</i> [2010]	A tulajdon többsége az alapító vagy családja kezében van	<i>q2</i> (családi tulajdon aránya, %)	> 50	104
	A családtagok aktívan részt vesznek a vállalkozás monitorizálásában	<i>q4</i> (a család tagjai részt vesznek)	[1–6] (felső és középvézetés, stratégiai és operatív döntéshozatal, vízió, monitorizálás)	
6. <i>Westhead–Cowling</i> [1997]	A szavazatsöbbségi részvények több mint 50 százaléka egy család (illetve azokkal rokoni kapcsolatban lévők) tulajdonában van	<i>q2</i> (családi tulajdon aránya, %)	> 50	168
	Családi vállalkozásnak tekinti magát	<i>q7</i> (saját megítélése szerint)	2 (családi vállalkozás)	
7. <i>Ang–Cole–Lin</i> [2000]	Családi vállalkozás, ha egyetlen család kontrollálja a részvények több, mint 50 százalékát	<i>q2</i> (családi tulajdon aránya, %)	> 50	262
8. <i>Barth–Gulbrandsen–Schonea</i> [2005]	Családi vállalkozás, ha legalább a vállalkozás részvényeinek 33 százalékát egy személy vagy egy család birtokolja	<i>q2</i> (családi tulajdon aránya, %)	> 33	309
9. <i>La Porta–Florencio Lopez-De-Silanes–Shleifer</i> [1999]	Magánszemély direkt és indirekt szavazati jogai meghaladják a 20 százalékot	<i>q1</i> (magántulajdon aránya, %)	> 20	339
10. <i>Csákné</i> [2012]	A családi jelleget a szűk család (házastársak, gyermekek) adja (csak a szűk család tulajdonol)	<i>q3</i> (a családból kik tartoznak a tulajdonosokhoz)	1, 2, 4, 6 (szűk család)	172
	Nukleáris családi vállalkozások	<i>q3</i> ≠	3, 5, 7, 8, 11	
11. <i>Csákné</i> [2012]	A családi jelleget nem a szűk család (házastársak, gyermekek) adják, hanem tágabb rokoni kapcsolatok (szűk család + tágabb család tulajdonol)	<i>q3</i> (a családból kik tartoznak a tulajdonosokhoz)	3, 5, 7, 8 (tágabb család, rokonok)	178
	Házastársak családi vállalkozásai	D45	1 (nem családi vállalkozás)	
12. <i>Csákné</i> [2012]	Szűk család + tágabb család + barátok tulajdonolnak	<i>q3</i> (a családból kik tartoznak a tulajdonosokhoz)	9, 10 (barátok)	190
	Rokoni családi vállalkozások	D46	1 (nem családi vállalkozás)	

(A táblázat folytatása a következő oldalon.)



(Folytatás.)

Definíció, szerző	Definíció paraméterei	Szeperáló változó a kérdőívben	Változó küszöbértéke	<i>n</i>
#1	Olyan vállalkozás, mely önmagát családi vállalkozásnak tartja <i> vagy </i>	<i>q7</i> (saját megítélése szerint)	2 (családi vállalkozás)	229
	a cég legalább 51 százaléka egy család tulajdonában van <i> és </i>	<i>q2</i> (családi tulajdon aránya, %)	> 50	
	a család részt vesz a vállalkozás irányításában <i> vagy </i>	<i>q4_1-6</i> (a család tagjai részt vesznek)	> 0	
	a családtagok alkalmazottként részt vesznek a vállalkozás működtetésében <i> vagy </i>	<i>q5_2-9</i> (a vállalkozásban alkalmazott munkavállalók köre)	1 (családtagok, rokonok)	
	a vezetést <i> és </i> a tulajdont is részben <i> vagy </i> teljes mértékben a családon belül kívánják átadni	<i>q10_1</i> (vezetés átadását tervezi) <i>q11_1</i> (tulajdon átadását tervezi)	1 (családtagnak) 2 (családtagnak)	
#2	Olyan vállalkozás, ahol a cég legalább 51 százaléka egy család tulajdonában van <i> és </i>	<i>q2</i> (családi tulajdon aránya, %)	> 50	187
	a család részt vesz a vállalkozás irányításában <i> vagy </i>	<i>q4_1-6</i> (a család tagjai részt vesznek)	> 0	
	a családtagok alkalmazottként részt vesznek a vállalkozás működtetésében <i> vagy </i>	<i>q5_2-9</i> (a vállalkozásban alkalmazott munkavállalók köre)	1 (családtagok, rokonok)	
	a vezetést <i> és </i> a tulajdont is részben <i> vagy </i> teljes mértékben a családon belül kívánják átadni	<i>q10_1</i> (vezetés átadását tervezi) <i>q11_1</i> (tulajdon átadását tervezi)	1 (családtagnak) 2 (családtagnak)	

A családi vállalkozások sokasági arányának becslését a minta kétféle súlyozásával a 12 és a 2 saját definíció alapján is elvégezzük. Ehhez először szeparálni kell a minta egyedeit aszerint, hogy a vizsgált változók alapján családi vállalkozásnak tekinthető-e, avagy egyértelműen nem tekinthető annak.

8. táblázat

*Családi vállalkozások számának és arányának alakulása a mintában  
a különböző definíciók alapján (súlyozás nélkül)*

Definíció sorszáma	Családi vállalkozás		Nem családi vállalkozás		Összesen		Nemválaszolás		Mindösszesen	
	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék
1.	86	22,34	297	77,14	383	99,48	2	0,52	385	100,00
2.	212	55,06	169	43,90	381	98,96	4	1,04	385	100,00
3.	193	50,13	185	48,05	378	98,18	7	1,82	385	100,00
4.	320	83,12	61	15,84	381	98,96	4	1,04	385	100,00
5.	169	43,90	212	55,10	381	99,00	4	1,04	385	100,00
6.	168	43,64	210	54,55	378	98,18	7	1,82	385	100,00
7.	262	68,05	119	30,91	381	98,96	4	1,04	385	100,00
8.	309	80,26	72	18,70	381	98,96	4	1,04	385	100,00
9.	322	83,64	61	15,84	383	99,48	2	0,52	385	100,00
10.	172	44,68	211	54,81	383	99,48	2	0,52	385	100,00
11.	178	46,23	205	53,25	383	99,48	2	0,52	385	100,00
12.	190	49,35	193	50,13	383	99,48	2	0,52	385	100,00
#1	229	59,48	151	39,22	380	98,70	5	1,30	385	100,00
#2	187	48,57	179	46,49	366	95,06	19	4,94	385	100,00

*Megjegyzés.* A definíciók megnevezését és sorszámozását lásd a 7. táblázatban.

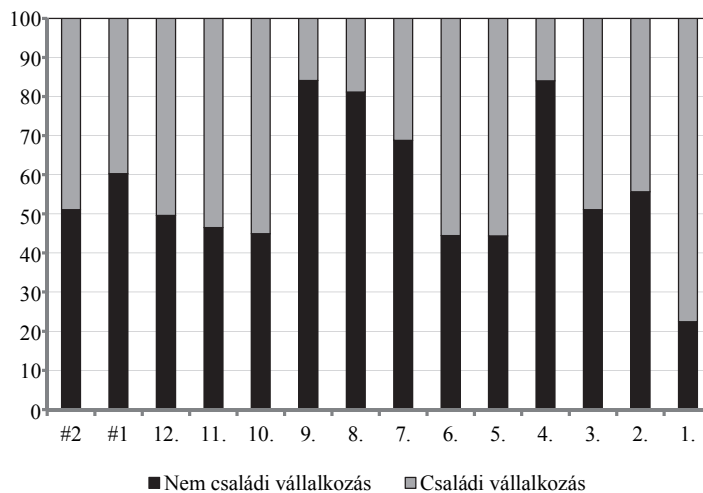
A definíciók különböző meghatározásai természetesen jelentősen eltérő arányokat is produkálnak a mintában. Ezt szemlélteti az 1. ábra.

A családi vállalkozások sokasági arányának becslése bootstrap (*Freedman–Pisani–Purves* [2005], *Sándorné Kriszt–Csesznák–Ország* [2013]) eljárással történt. A becslés elvégeztük  $w_2$  és  $w_3$  súlyozással is.

Az adott súly és definíció kiválasztásával 95 százalékos biztonsággal, 5 százalékos hibahatáron belül, az adott standard hiba mellett állítható, hogy a vizsgált korlátok között (lásd a sokasági lehatárolásokra vonatkozó 2.1. alfejezetet<sup>2</sup>) a családi vállalkozások száma legnagyobb valószínűséggel  $c_a$  és  $c_f$  értékek között van.

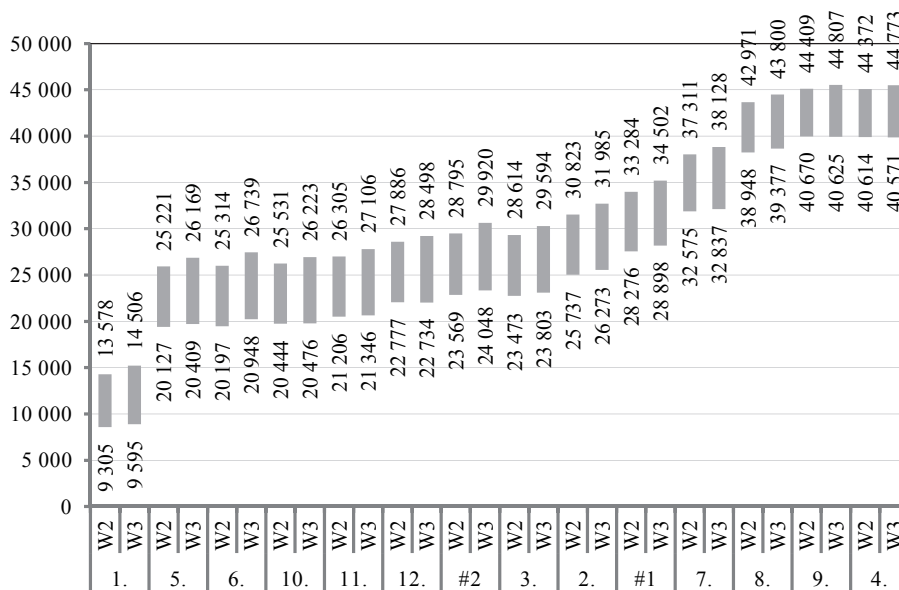
<sup>2</sup> Magyarországi székhely; önálló vállalkozás; legalább három, de maximum 250 főt alkalmaz; legalább 50 millió, de legfeljebb 15 milliárd forint az árbevétel (vagy éves mérlegfőösszege nem haladja meg a 43 millió eurót).

1. ábra. A családi vállalkozások megoszlása a mintában a különböző definíciók szerint (súlyozás nélkül)



Megjegyzés. A definíciók megnevezését és sorszámozását lásd a 7. táblázatban.

2. ábra. A családi vállalkozások számának becslése a sokaságban



Megjegyzés. A definíciók megnevezését és sorszámozását lásd a 7. táblázatban.

A definíciók szeparációját vizsgálva egymáshoz képest (a 9. táblázatban közölt asszociációs szorosság alapján) úgy döntöttünk, hogy a továbbiakban az #1-es számú családi vállalkozás definíciót fogjuk használni, mivel ez egyrészt viszonylag közel áll a többihez (a szeparációk alapján), másrészt a paraméterei jól mérhető empirikus kutatások során.

9. táblázat

*Az egyes definíciók asszociációs szorossága*

Definíció sorszáma*	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	#1	#2
1.		0,343	0,388	0,236	0,605	0,462	0,364	0,261	0,234	0,357	0,339	0,330	0,439	0,542
2.	0,343		0,445	0,489	0,531	0,596	0,755	0,541	0,479	0,417	0,412	0,362	0,479	0,602
3.	0,388	0,445		0,434	0,546	0,876	0,403	0,442	0,425	0,576	0,584	0,540	0,828	0,593
4.	0,236	0,489	0,434		0,390	0,392	0,648	0,904	0,980	0,396	0,409	0,435	0,519	0,453
5.	0,605	0,531	0,546	0,390		0,668	0,602	0,431	0,382	0,528	0,530	0,504	0,727	0,906
6.	0,462	0,596	0,876	0,392	0,668		0,603	0,434	0,385	0,562	0,564	0,528	0,725	0,736
7.	0,364	0,755	0,403	0,648	0,602	0,603		0,716	0,635	0,418	0,427	0,400	0,536	0,705
8.	0,261	0,541	0,442	0,904	0,431	0,434	0,716		0,887	0,411	0,425	0,441	0,535	0,501
9.	0,234	0,479	0,425	0,980	0,382	0,385	0,635	0,887		0,393	0,406	0,432	0,508	0,444
10.	0,357	0,417	0,576	0,396	0,528	0,562	0,418	0,411	0,393		0,969	0,910	0,620	0,572
11.	0,339	0,412	0,584	0,409	0,530	0,564	0,427	0,425	0,406	0,969		0,939	0,633	0,581
12.	0,330	0,362	0,540	0,435	0,504	0,528	0,400	0,441	0,432	0,910	0,939		0,597	0,563
#1	0,439	0,479	0,828	0,519	0,727	0,725	0,536	0,535	0,508	0,620	0,633	0,597		0,804
#2	0,542	0,602	0,593	0,453	0,906	0,736	0,705	0,501	0,444	0,572	0,581	0,563	0,804	

*Megjegyzés.*  $p < 0,0000$ . A definíciók megnevezését és sorszámozását lásd a 7. táblázatban.

Ez alapján 95 százalékos biztonsággal állítható, hogy a vizsgált korlátok között (lásd a 2.1. alfejezetet) a családi vállalkozások száma 28 276 és 34 502 között van (57–66%), a standard hiba 5,54 százalék.

A teljes mintából történő becslés mellett elkészítettük az értelmezhető részmintákból ( $n' > 100$ ) történő becsléseket is a bemutatott módszertannal. Mivel a becslési eljárás megköveteli a nagymintát (részmintákra vonatkozóan is), így egyes rétegekben nem tudjuk a becslést önállóan elvégezni, csak szomszédos osztályközök összevonásával.

A méretkategóriák kapcsán az látható a 10. táblázatból, hogy a sokasági arányok 62 százalék körül szóródnak. A családi vállalkozások kissé alulreprezentáltak a magasabb méretkategóriákban. Habár a felső foglalkoztatási kategóriákban nem áll rendelkezésünkre nagy részminta, az tapasztalható, hogy minél inkább kiterjesztjük a

létszám-kategóriák felső határát, annál kisebb a családi vállalkozások aránya. A 10–99 főt foglalkoztató kategóriában már csak 59 százalék körül szóródnak az arányok. Az alsóbb méretkategóriákban viszont az átlaghoz képest felülreprezentáltak a családi vállalkozások: a legkisebb (becsülhető) kategóriában (3–9 fő) az arányuk 65 százalék körül szóródik.

Mindezekből arra következtetünk, hogy a családi vállalkozások jellemzően a kisebb foglalkoztatotti létszámú vállalatok között fordulnak elő.

10. táblázat

*Részsokasági becslések – foglalkoztatottak létszáma szerint*

Mutató	3–9 fő	3–19 fő	3–49 fő	3–99 fő	5–9 fő	5–19 fő	5–49 fő	5–99 fő	10–99 fő
$c_a$	15 271	22 839	27 350	28 055	8 667	16 120	20 558	21 221	11 471
$c_f$	19 039	27 521	32 593	33 530	11 681	20 221	25 295	26 211	15 492
SE (%)	7,13	5,97	5,57	5,54	9,11	6,99	6,38	6,31	8,75
$c_a$ (%)	58	58	58	57	52	55	55	54	50
$c_f$ (%)	72	70	69	68	71	69	68	66	67

Ugyanezeket a becsléseket hasonló módon az egyes árbevételi kategóriákban ( $n' > 100$ ) is elvégeztük. Ezen kategóriák pontbecsléseinek átlaga 64 százalék. A családi vállalkozások aránya meglehetősen alulreprezentált a nagy méretkategóriákban (100–1000 millió forint): 59 százalék körül szóródik, míg a kisebb kategóriákban jelentősen felülreprezentált: az 50–100 millió forintos árbevételű kategóriákban 69 százalék körül szóródik.

11. táblázat

*Részsokasági becslések – árbevétel szerint*

Mutató	50–100	100–300	50–1500	50–300	50–500	50–1000	100–1000
	millió forint						
$c_a$	9 358	10 621	28 915	20 886	23 472	26 791	18 210
$c_f$	12 058	13 915	34 513	25 145	28 313	31 951	23 176
SE	8,72	8,42	5,53	6,08	5,90	5,62	7,07
$c_a$ (%)	60	54	57	60	57	58	52
$c_f$ (%)	78	71	68	72	69	70	66

A székhely szerinti területi megoszlások becslését csak Budapesten és a közép-magyarországi régióban tudtuk elvégezni. Ebből az látható, hogy Budapesten és

Közép-Magyarországon is az országos átlagnál alacsonyabb a családi vállalkozások aránya: 56, illetve 58 százalék körül szóródnak a pontbecslés értékei.

12. táblázat

*Részsokasági becslések – székhely szerint*

Mutató	Budapest	Közép-Magyarország
$c_a$	7 605	11 142
$c_f$	10 582	14 588
SE	9,13	7,79
$c_a$ (%)	47	50
$c_f$ (%)	65	66

## 5. Kontrollvizsgálat: becslések a legalacsonyabb méretkategóriában

A kutatás során azt tartottuk szem előtt, hogy vizsgálati egységek olyan vállalkozások legyenek, melyek meghaladnak egy minimális mérethatárt (a legalább 3 fő foglalkoztatnak), mivel a további kutatásaink is ebből a körből kerülnek ki, hiszen itt vannak azok a vállalkozások, melyek működésüket tekintve olyan jegyeket mutatnak, ahol értelmezhető valamilyen irányítási struktúra, emberierőforrás-gazdálkodás és egyéb vállalati funkciók. Mindazonáltal fontosnak találtuk azt is, hogy a legkisebb méretkategóriákban szintén meghatározzuk a családi vállalkozások arányát. Mivel ezek az 1–2 fős vállalkozások működési módjukban is más sajátosságokat mutatnak, mint a nagyobb méretű vállalkozások, sokasági számuk meghatározása pedig nehéz és sok esetben magas hibahatárral lehetséges csak. A KSH adatai alapján az 1–4 fős méretkategóriában 594 407 működő vállalkozás van (KSH [2017]). Külön, az 1–2 fős méretkategóriára nincs kimutatás.

Mindezek alapján, illetve amiatt, mert az 1–2 fős méretkategóriában működő vállalkozások esetén kevésbé van jelentősége annak, hogy a vállalkozás családi vagy nem családi (a definíciók alkalmazása sem egyszerű), a kontrollvizsgálatot az 1–9 fős méretkategóriában végeztük el.

A vállalkozások legjobb elérése érdekében személyes megkérdezés módszerét választottuk, melyre 2017 decemberében került sor. A kontrollminta, csakúgy mint a bemutatott kkv-minta reprezentálja az 1–9 fős méretkategóriát a KSH [2013] adatai alapján. Mintaelemszám:  $n = 866$ .

A családi vállalkozás definícióink paramétereit alapján tehát elvégeztük a becslést az 1–9 fős, illetve a korábban nem vizsgált 1–4 fős létszám-kategóriába tartozó rész-mintán, melyek eredményeit a 13. táblázat tartalmazza (a becslés módszere és az eljárás menete minden tekintetben megegyezik a korábban ismertetett módszertannal).

13. táblázat

*Az alacsony létszám-kategóriájú családi vállalkozások statisztikai mutatói*

Mutató	Létszám-kategória	
	1–4 fő	1–9 fő
Minta ( $n$ )	519	646
Becslőfüggvény ( $p = k/n$ )	0,7052	0,6636
Megbízhatósági szint ( $\pi$ )	0,95	0,95
Standard normális eloszlású valószínűségi változó ( $z_\pi$ )	1,9600	1,9600
Becsült standard hiba (minta) ( $s_p$ )	0,0200	0,0186
Véges sokasági korrekciós tényező (véges sokasági korrekciós tényező)	0,9996	0,9995
Korrigált mintabeli standard hiba ( $s_{p\ korr}$ )	0,0200	0,0186
Alsó határ ( $c_a$ [%])	66,6	62,7
Felső határ ( $c_f$ [%])	74,4	70,0
Becslés standard hibája (SE)	3,92	3,64

A becslés alapján kijelenthető, hogy az 1–9 fős létszám-kategóriában a családi vállalkozások aránya 63–70 százalék között van. Ha felbontjuk ezt a kategóriát, akkor látható, hogy az 1–4 fős kategóriában ennél magasabb a családi vállalkozások aránya: 67–74 százalék.

## 6. Érvényesség és korlátozások

A kutatás során a módszertani hibák minimalizálása érdekében a következő erőfeszítéseket tettük:

- Definíciós hibák kiküszöbölése: a kérdőívet a kutatócsoport tagjai állították össze, ahol felhasználtuk a releváns szakirodalomban fellelhető, objektíven mérhető paraméterekkel rendelkező definíciókat.

A releváns paramétereket figyelembe vettük és kérdésekké formáltuk, melyet a kutatócsoport minden tagja jóváhagyott. Ezután a kérdések érthetőségét teszteltük, ahol szükséges volt, átfogalmaztuk.

– Nemválaszolásból eredő hibák kiküszöbölése: a szeparáló és definíciós kérdések mindegyikére minden megkérdezett választ adott.

– Elemzési hibák kiküszöbölése: a szeparációkat és a becsléseket többször lefuttattuk, ezek több ellenőrzési szakaszon is átmentek.

– Interpretálási és közlési hibák kiküszöbölése: az átvizsgált és elemzésbe bevont definíciók és az ezek felhasználásával készült kérdések egyszerűségükből adódóan nem hordoznak interpretálási és közlési kockázatot. Ezt erősíti, hogy a kérdőívet betanított kérdezőbiztosok kérdezték, és a válaszokat kizárólag a megkérdezett vállalatok ügyvezetőitől vagy tulajdonosaitól fogadták el.

– A részleges felvételtől származó, nem kiküszöbölhető hibát a véletlen mintavételi eljárással minimalizáltuk.

Az adatbázisban fennáll a cella- és peremreprezentativitás a székhelyre (megye), az árbevételre és a foglalkoztatottak létszámára vonatkozóan.

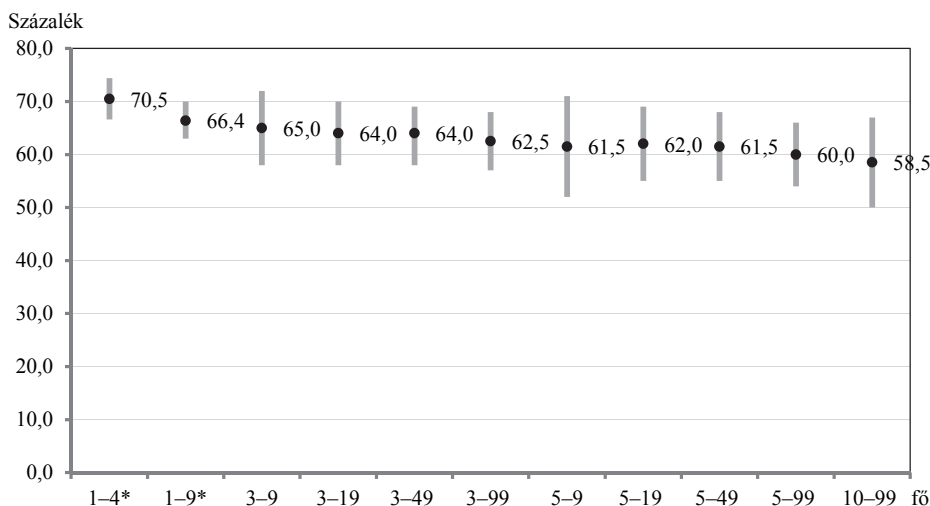
A kutatás korlátai kapcsán meg kell említenünk a sokasági lehatárolást, amiből az következik, hogy állításaink a 3–249 főt foglalkoztató vállalati létszám-kategóriában érvényesek, de bizonyos kvótacellák elaprózottsága miatt a 3–99 fő létszám-kategóriákban bizonyosak. Ennélfogva a 100 fő feletti vállalkozásokról (sokasági arányuk 0,36 százalék) tudományos igényességgel nem tudunk nyilatkozni. Bár törekedtünk az operacionalizálható definíciók teljes körű összegyűjtésére, illetve saját definícióink megalkotása esetén is a teljességre, további korlátozást jelenthet a családi vállalkozások aránybecslésében, hogy nincs egységesen elfogadott, teljes egészében operacionalizálható definíció, fogalmi lehatárolás.

## 7. Következtetések

A tanulmányunkban bemutattuk a családi vállalkozások gazdasági életben betöltött relevanciáját és azt, hogy valójában milyen kevés tényszerű adat áll rendelkezésünkre e szegmensről. Megmutattuk, hogy jelenleg nem érhető el a szakirodalomban sokasági arányuk, a közölt értékek, illetve a szakmai körökben elterjedt értékek minden tudományos módszertani alapot nélkülöznek. A Budapest LAB Vállalkozásfejlesztési Központban indított kutatás során elsőként kíséreltük meg ennek a sokasági intervallumnak a meghatározását.



3. ábra. A pontbecslések értékei a különböző létszám-kategóriákban, 2017



\* Értékei a kontrollmintából származnak.

A becsléseinkből az alábbi következtetésekre jutunk:

– A kontrollminta megerősítette a korábbi mintavételünkből történő becslést: ugyanis az 1–4, illetve az 1–9 fős létszám-kategóriákból történő becslések illeszkednek a korábbi 385 elemű eredeti mintából történő becslések létszám-kategóriák szerinti sorozatába.

– Ebből adódóan fenntartjuk, hogy a becslésünk helytálló a teljes, 3–99 fős létszám-kategóriákban is, a családi vállalkozások aránya 57–66 százalék.

– A kisebb létszám-kategóriában (1–4 fő) magasabb a családi vállalkozások aránya, 66–74 százalék, míg a 10 fő alattiakban 63–70 százalék.

Össességében tehát a családi vállalkozások arányát a reprezentatív mintavételből történő becslés alapján a cikkben említett korlátozások mellett az előbbieken felsorolt intervallumhatárok közé tesszük, ami alacsonyabb a szakirodalomban közölt és a szakmai körökben fellelhető, de hivatkozás nélküli értékekhez képest.

A kutatás további szakaszaiban egyrészt igyekszünk a becslés eredményeit tovább finomítani kontrollvizsgálatokkal és az említett korlátok kiküszöbölésével, másrészt pedig szeretnénk egy-egy témakörben mélyebb összefüggésre fényt deríteni és rávilágítani a családi vállalkozások speciális jellegzetességeire.

## Irodalom

- ANDRES, C. [2011]: Family ownership, financing constraints and investment decisions. *Applied Financial Economics*. Vol. 21. Issue 22. pp. 1641–1659. <http://dx.doi.org/10.1080/09603107.2011.589805>
- ANG, J. S. – COLE, R. A. – LIN, J. W. [2000]: Agency costs and ownership structure. *The Journal of Finance*. Vol. 55. Issue 1. pp. 81–106. <http://dx.doi.org/10.1111/0022-1082.00201>
- AROSA, B. – ITURRALDE, T. – MASEDA, A. [2010]: Ownership structure and firm performance in non-listed firms: evidence from Spain. *Journal of Family Business Strategy*. Vol. 1. Issue 2. pp. 88–96. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfbs.2010.03.001>
- AZ EURÓPAI UNIÓ HIVATALOS LAPJA [2015]: *Családi vállalkozások Európában. Az Európai Parlament 2015. szeptember 8-i állásfoglalása az európai családi vállalkozásokról (2014/2210(INI)).* P8\_TA(2015)0290. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52015IP0290>
- BÁLINT A. [2006]: *Merre tovább közép vállalkozások? – Stratégiai lehetőségek a vállalkozásátadás folyamatában.* PhD-értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem. Budapest.
- BARTH, E. – GULBRANDSEN, T. – SCHØNEA, P. [2005]: Family ownership and productivity: the role of owner-management. *Journal of Corporate Finance*. Vol. 11. Nos. 1–2. pp. 107–127. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2004.02.001>
- BÉRES A. [2008]: *A Nemzeti Fejlesztési Terv keretében a KKV-k számára megítélt technológiafejlesztési támogatásoknak a vállalkozások beruházásaira és növekedésére gyakorolt hatásának elemzése.* 37. sz. Nemzeti Fejlesztési Ügynökség. Budapest.
- BETTINELLI, C. – SCIASCIA, S. – RANDERSON, K. – FAYOLLE, A. [2017]: Researching entrepreneurship in family firms. *Journal of Small Business Management*. Vol. 55. Issue 4. pp. 506–529. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12347>
- BIGLIARDI, B. – GALATI, F. [2018]: Family firms and collaborative innovation: present debates and future research. *European Journal of Innovation Management*. Vol. 21. Issue 2. pp. 334–358. <https://doi.org/10.1108/EJIM-05-2017-0054>
- BOGÁTH Á. [2016]: Utódlástervezés családi vállalkozásoknál. In: *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században VI.* Óbudai Egyetem. Keleti Károly Gazdasági Kar. Budapest. 21–28. old.
- BOGDÁNY E. [2014]: *Átadni tudni kell! Vezetői szerep átadás a hazai kis- és közepes vállalkozásokban.* PhD-értekezés. Pannon Egyetem. Veszprém.
- CALABRO, A. – MINICHILLI, A. – AMORE, M. D. – BROGI, M. [2018]: The courage to choose! Primogeniture and leadership succession in family firms. *Strategic Management Journal*. Vol. 39. Issue 7. pp. 2014–2035. <https://doi.org/10.1002/smj.2760>
- CHUA, J. H. – SHARMA, P. – CHRISMAN, J. J. [1996]: *Defining the Family Business as Behavior.* Administrative Sciences Association of Canada. Ottawa.
- CZAKÓ Á. – KUCZI T. – LENGYEL G. – VAJDA Á. [1995]: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*. XLII. évf. Április. 399–419. old.
- CSÁKNÉ FILEP J. [2012]: *Családi vállalkozások – Fókuszban az utódlás.* Budapesti Corvinus Egyetem. Budapest.
- DELOITTE PRIVATE [2017]: *Next generation family businesses – Leading a family business in a disruptive environment.* Deloitte University. Westlake. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/au/Documents/strategy/deloitte-au-strategy-nextgen-survey-2017-091117.pdf>

- DURAN, P. – KAMMERLANDER, N. – VAN ESSEN, M. – ZELLWEGER, T. [2016]: Doing more with less: innovation input and output in family firms. *Academy of Management Journal*. Vol. 59. Issue 4. pp. 1224–1264. <https://doi.org/10.5465/amj.2014.0424>
- EFB-KPMG (EUROPEAN FAMILY BUSINESSES) [2016]: *European family business barometer*. Fifth edition. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2016/08/european-family-business-barometer.pdf>
- FREEDMAN, D. – PISANI, R. – PURVES, R. [2005]: *Statistika*. Typotex. Budapest.
- GALVE-GÓRRIZ, C. – SALAS-FUMÁS, V. [2011]: Growth strategies, professionalization, ownership structure and performance across generations of a family firm. *African Journal of Business Management*. Vol. 5. Issue 9. pp. 3589–3604.
- GERE I. [1997]: Családi vállalkozások Magyarországon. In: *Baranyai Cs. (szerk.): Családi vállalkozások Magyarországon*. SEED Alapítvány. Budapest.
- GOMEZ-MEJIA, L. R. – PATEL, P. C. – ZELLWEGER, T. M. [2018]: In the horns of the dilemma: socioemotional wealth, financial wealth, and acquisitions in family firms. *Journal of Management*. Vol. 44. Issue 4. pp. 1369–1397. <https://doi.org/10.1177/0149206315614375>
- HEIDRICH, B. – NÉMETH, K. – CHANDLER, N. [2016]: Running in family – Paternalism and familiness in the development of family business. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*. Vol. 47. No. 11. pp. 70–82. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2016.11.08>
- HELSEN, Z. – LYBAERT, N. – STEIJVERS, T. – ORENS, R. – DEKKER, J. [2017]: Management control systems in family firms: a review of the literature and directions for the future. *Journal of Economic Surveys*. Vol. 31. Issue 2. pp. 410–435. <https://doi.org/10.1111/joes.12154>
- JASKIEWICZ, P. – BLOCK, J. H. – MILLER, D. – COMBS, J. G. [2017]: Founder versus family owners' impact on pay dispersion among non-CEO top managers: implications for firm performance. *Journal of Management*. Vol. 43. Issue 5. pp. 1524–1552. <https://doi.org/10.1177/0149206314558487>
- KADOCSA G. [2012]: *A kis és középvállalkozások versenyképessége a XXI. sz. első évtizedében – Kutatási jelentés*. Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar. Budapest.
- KÁLLAY L. [2010]: *Kkv-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás*. TM 58. sz. műhelytanulmány. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ. Budapest. [http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/838/1/TM58\\_Kallay.pdf](http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/838/1/TM58_Kallay.pdf)
- KÁSA R. – RADÁCSI L. – TIMÁR G. – ZSIGMOND S. [2018]: *A családi vállalkozások mentorálását előkészítő piackutatások és elemzések: GINOP 1.1.2. projekt záró tanulmánya*. Munkaanyag. Budapest.
- KOTLAR, J. – SIGNORI, A. – DE MASSIS, A. – VISMARA, S. [2018]: Financial wealth, socioemotional wealth, and IPO underpricing in family firms: a two-stage gamble model. *Academy of Management Journal*. Vol. 61. Issue 3. pp. 1073–1099. <https://doi.org/10.5465/amj.2016.0256>
- KSH (KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL) [2013]: *A vállalkozások regionális sajátosságai*. Budapest. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/orsz/vallalkregkul11.pdf>
- KSH [2017]: *Működő, valódi új, valódi megszűnt vállalkozások száma létszámkategóriák szerint (1999–2015)*. [http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_qpg001b.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpg001b.html)
- KUCZI T. [1997]: A vállalkozás családi erőforrásai – családi vállalkozások. In: *Családi vállalkozások Magyarországon, kutatási zárótanulmány*. SEED Alapítvány. Budapest.
- KUCZI T. [2000]: *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Replika Kör. Budapest.

- LA PORTA, R. – FLORENCIO LOPEZ-DE-SILANES, F. – SHLEIFER, A. [1999]: Corporate ownership around the World. *The Journal of Finance*. Vol. 54. Issue 2. pp. 471–517. <http://dx.doi.org/10.1111/0022-1082.00115>
- LACZKÓ Z. [1997]: Családi vállalkozás – konfliktus és kooperáció. In: *Családi vállalkozások Magyarországon, kutatási zárótanulmány*. SEED Alapítvány. Budapest.
- LAKI M. [1994]: A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon. *Külgazdaság*. 38. évf. 12. sz. 41–54. old.
- MAJLÁTH M. [2014]: A piackutatás mikro- és kisvállalkozások esetében – a kérdőíves kutatás kihívásai és tévhitei. In: *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században IV*. Óbudai Egyetem. Keleti Károly Gazdasági Kar. Budapest. 205–231. old.
- MAKÓ, C. – CSIZMADIA, P. – HEIDRICH, B. [2016]: Succession in the family business: need to transfer the “socio-emotional wealth” (SEW). *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*. Vol. 42. No. 11. pp. 16–28. <http://dx.doi.org/10.14267/VEZTUD.2016.11.03>
- MAKÓ, C. – CSIZMADIA, P. – HEIDRICH, B. – CSÁKNÉ, F. J. [2015]: *Comparative Report on Family Businesses' Succession*. [https://www.researchgate.net/publication/323691856\\_COMPARATIVE\\_REPORT\\_ON\\_FAMILY\\_BUSINESSES'\\_SUCCESSION\\_2\\_COMPARATIVE\\_REPORT\\_ON\\_FAMILY\\_BUSINESSES'\\_SUCCESSION](https://www.researchgate.net/publication/323691856_COMPARATIVE_REPORT_ON_FAMILY_BUSINESSES'_SUCCESSION_2_COMPARATIVE_REPORT_ON_FAMILY_BUSINESSES'_SUCCESSION) Comparative\_Report\_on\_Family\_Businesses'\_Succession
- MÁLOVICS É. [2018]. Konfliktusok a családi vállalkozásokban. Egy kvalitatív kutatás eredményei. *Taylor: Gazdálkodás- és szervezéstudományi folyóirat: a virtuális intézet Közép-Európa kutatására közleményei*. X. évf. 2. sz. 7–15. old
- MILLER, D. – LE BRETON-MILLER, I. [2003]: Challenge versus advantage in family business. *Strategic Organization*. Vol. 1. Issue 1. pp. 127–134. <http://dx.doi.org/10.1177/1476127003001001222>
- MILLER, D. – LE BRETON-MILLER, I. [2006]: Family governance and firm performance: agency, stewardship, and capabilities. *Family Business Review*. Vol. 19. Issue 1. pp. 73–87. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00063.x>
- MILLER, D. – STEIER, L. – LE BRETON-MILLER, I. [2003]: Lost in time: intergenerational succession, change, and failure in family business. *Journal of Business Venturing*. Vol. 18. Issue 4. pp. 513–531. [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00058-2](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00058-2)
- NÉMETH K. [2017]: *Családi vállalkozások teljesítményének endogén tényezői*. PhD-értekezés. Széchenyi István Egyetem. Győr.
- NEMETH, K. – ILYES, C. – NEMETH, S. [2017]: Intergenerational succession (generational change) = Strategic renewal? The emergence of familiness in the business life of Dudits Hotels. *Strategic Management*. Vol. 22. Issue 1. pp. 30–43.
- NEMZETGAZDASÁGI MINISZTERIUM [2016]: *KKV Évkönyv. A kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon, 2014*. Budapest.
- NOSZKAY E. [2017]: Tapasztalatok a családi vállalkozások átörökítésének dilemmái kapcsán. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*. 48. évf. 6–7. sz. 64–72. old. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2017.06.08>
- OPTEN KFT. [2016]: *Egyre megbízhatóbbak a családi vállalkozások*. <https://www.opten.hu/kozlemenyek/egyre-megbizhatobbak-a-csaladi-vallalkozasok>
- OPTEN KFT. [2017]: *Opten céginformációs adatbázis*. Budapest.
- PINTÉR R. – KÁTAY B. [2010]: A hibrid adatfelvétel módszertani kihívásai. *Statistikai Szemle*. 88. évf. 7–8. sz. 723–738. old.

- PWC [2017]: *Same passion, different paths. How the next generation of family business leaders are making their mark*. PwC's Global Next Gen Club. <https://www.pwc.com/gx/en/family-business-services/assets/next-gen-study-2017.pdf>
- RÓZSA, A. – NÉMETH, K. – HARSÁNYI, G. – MADARASINÉ SZIRMAI, A. [2018]: Performance of leading family businesses in the group of emerging companies in Hungary. *Annals of the University of Oradea Economic Science*. Vol. 27. Issue 1. pp. 214–226.
- SAGEDER, M. – MITTER, C. – FELDBAUER-DURSTMUELLER, B. [2018]: Image and reputation of family firms: a systematic literature review of the state of research. *Review of Managerial Science*. Vol. 12. Issue 1. pp. 335–377. <https://doi.org/10.1007/s11846-016-0216-x>
- SÁNDORNÉ KRISZT, É. [2000]: The promotion of Hungarian small and medium-size enterprises in accordance with guidelines for European Union enlargement. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 7. Issue 1. pp. 18–26.
- SÁNDORNÉ KRISZT, É. [2000]: *Piacgazdasági hatások, döntéshozatal: Kis- és középvállalkozások gazdasági tevékenységének elemzési lehetőségei statisztikai módszertani eszközökkel*. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest.
- SÁNDORNÉ KRISZT, É. – CSESZNÁK, A. – ORSZÁG, G. [2013]: *Statisztika I*. Nemzedékek Tudása Tankönyvkiadó Zrt. Budapest.
- SCHARLE, Á. (2000). Önfoglalkoztatás, munkanélküliség és családi kisvállalkozások Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*. LXVII. évf. Március. 250–274. old.
- SOLEIMANOF, S. – RUTHERFORD, M. W. – WEBB, J. W. [2018]: The intersection of family firms and institutional contexts: a review and agenda for future research. *Family Business Review*. Vol. 31. Issue 1. pp. 32–53. <https://doi.org/10.1177/0894486517736446>
- TABOR, W. – CHRISMAN, J. J. – MADISON, K. – VARDAMAN, J. M. [2018]: Nonfamily members in family firms: a review and future research agenda. *Family Business Review*. Vol. 31. Issue 1. pp. 54–79. <https://doi.org/10.1177/0894486517734683>
- TATOGLU, E. – KULA, V. – GLAISTER, K. W. [2008]: Succession planning in family – owned businesses: evidence from Turkey. *International Small Business Journal*. Vol. 26. Issue 2. pp. 155–180. <http://dx.doi.org/10.1177/0266242607086572>
- TOBAK, J. – NÁBRÁDI, A. – NAGY, A. S. [2018]: Sikeres nemzetközi és hazai családi vállalkozások. *International Journal of Engineering and Management Sciences*. 3. évf. 3. sz. 280–287. old.
- WANG, Y. – AHMED, P. – FARQUHAR, S. [2007]: Founders versus descendants: the profitability, growth and efficiency characteristics comparison in the UK small and medium sized family businesses. *Journal of Entrepreneurship*. Vol. 16. Issue 2. pp. 173–195. <http://dx.doi.org/10.1177/097135570701600203>
- WESTHEAD, P. – COWLING, M. [1997]: Performance contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. Vol. 3. Issue 1. pp. 30–52. <http://dx.doi.org/10.1108/13552559710170892>
- WIESZT, A. – DRÓTOS, G. [2018]: Családi vállalkozások. In: *Kolosi T. – Tóth I. Gy. (szerk.): Társadalmi Riport, 2018*. TÁRKI. Budapest.
- 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. Issue 4. pp. 535–559. [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00061-2](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00061-2)

## Summary

Family businesses are considered the backbone of economy in many countries of the world, their operation, growth, conflict, and business sustainability are critical factors for the success of the global economy. However, there is no conventional definition, there is no consensus on what criteria are the dividing line between family and non-family businesses. One of the main aims of this research is to estimate the proportion of family businesses in the SME (small and medium-sized enterprises) sector by a representative sample, based on operational criteria from the literature. The authors review the Hungarian and international literature on family businesses related to definition issues. Using a control variable, a bootstrap procedure is performed to estimate the lower size categories of family business SMEs. According to the results, the ratio of family businesses in the category of 3–99 employees is 57–66%, in the 1–4 employees category is 66–74%, while in the lowest category (less than 10 employees) is 63–70%. These ratios are lower than those reported in the literature.