

*Baros-Tóth Ágnes*

## *MI IS AZ A CSALÁDI VÁLLALKOZÁS? – A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK MEGHATÁROZÁSÁNAK PROBLEMATIKÁJA*

### **Absztrakt**

A családi vállalkozások gazdasági szerepe és jelentősége vitathatatlan, azonban még nem sikerült pontos adatokkal alátámasztani, hogy egy adott ország gazdaságán belül milyen arányban működnek családi vállalkozások, a GDP hány százalékát állítják elő és a munkaerő hány százalékát alkalmazzák, hogy csak néhány fontos mutatóra hívjuk fel a figyelmet. A családi vállalkozások tudományos kutatása ténylegesen az 1980-as években kezdődött el, és bár az ezzel kapcsolatos kutatás mostanra magas szintű tudományos elismertséget vívott ki magának, még mindig azzal az akadállyal szembesül, hogy a különböző kutatási eredmények összevetése nem mindig lehetséges a szigorú tudományos elvárások mentén az egységesen elfogadott családi vállalkozás definíció hiánya miatt. Külön nehézséget jelent a családi vállalkozások heterogenitása, mert a kis- és középvállalkozásoktól kezdve a nagy multinacionális, tőzsdén jegyzett vállalatokon keresztül mindenféle méretű és tevékenységű vállalkozás azonosítható családi vállalkozásként.

Jelen tanulmány arra vállalkozik, hogy szakirodalmi kutatásra alapozva megvizsgálja, milyen okokra vezethető vissza ez a jelenség. Ehhez a már használatban lévő családi vállalkozás meghatározásokat több szempontrendszer alapján kategorizálja, összegyűjtve a legfontosabb definíciós kritériumokat, majd kísérletet tesz egy saját családi vállalkozás definíció megfogalmazására.

*Kulcsszavak: családi vállalkozás; családi tulajdonú vállalat; definíciós kritériumok*

### **Bevezetés**

A vállalkozások egy jelentős része családi vállalkozás, legyen szó néhány alkalmazottal működő mikrovállalkozásról, vagy akár multinacionális nagyvállalatról, amely családi tulajdonban és családi irányítás alatt áll. A családi vállalkozások heterogenitása az egyik nagy kihívás a kutatók számára, amikor megpróbálják a családi vállalkozások arányát pontos, statisztikai adatokkal alátámasztva meghatározni. Jelen tanulmány ezt a kérdéskört tekinti át a családi vállalkozások definíciójának szempontjait, valamint a családi cégek heterogenitását elemezve.

A családi vállalkozások pontos számának megállapítását részben az a tény nehezíti, hogy a családi tulajdonú vállalkozások egyértelmű definíciók mentén történő lehatárolása és megkülönböztetése a nem családi tulajdonú vállalkozásoktól tudományos szempontból problematikus, illetve úgy is fogalmazhatunk, hogy a családi vállalkozásokkal foglalkozó tudományterület mind a mai napig adós maradt egy általános körben elfogadott definícióval, annak ellenére, hogy jelentős számú kísérlet történt egy ilyen definíció megfogalmazására. A definíció problematikája végigkíséri a családi vállalkozásokkal foglalkozó tudományos kutatások evolúcióját.

A családi vállalkozások kutatása nem tekint vissza hosszú múltra. Elindulásának fontos mérföldköve volt az Egyesült Államokban 1986-ban alapított Family Firm Institute (Családi Vállalkozások Intézete), amely 1988-ban létrehozta a *Family Business Review* tudományos szakmai folyóiratot azzal a fontos célkitűzéssel, hogy az üzleti vállalkozások és családok összefonódását vizsgálja, valamint, hogy tudományos legitimitációt alakítson ki a családi vállalkozások kutatását illetően (Sharma, Chrisman & Gersick, 2012). A folyóirat elindulása óta küzd azzal a problémával, hogy miként lehet lehatárolni a nem családi vállalkozásoktól a családi vállalkozásokat. Már akkor is az egyik legfőbb aggályt a tudományos elismertség felé vezető úton a meghatározás problematikája jelentette a kutatók számára, amint azt Lansberg (1988) megfogalmazta a frissen induló folyóirat legelső számához írt szerkesztői köszöntőjében: „Amíg a kutatók nem állapotodnak meg abban, hogy mi a családi vállalkozás, nehéz lesz egymás munkájára építeni és használható tudásbázist kialakítani.” (Lansberg, Perrow & Rogolsky, 1988, p. 2)

A terület kutatói továbbra is, három évtizeddel később, még mindig a fent idézett nehézséggel szembesülnek kutatásuk során. Még mindig nincs általánosan elfogadott családi vállalkozás definíció, bár számos tanulmány született ehhez a problémakörhöz kapcsolódóan. Hogyan, milyen definíciós kritériumok alapján lehet a családi vállalkozásokat meghatározni és megkülönböztetni azokat a nem családi vállalkozásoktól? A tanulmány erre a kérdésre szeretne választ adni a szakirodalmi forrásokból vett családi vállalkozás definíciók rendszerezésével, illetve egy saját meghatározás megfogalmazásával.

### **A családi vállalkozások meghatározásának problematikája**

Az első nehézség, amit egy általánosan, széles körben elfogadott családi vállalkozás definíció hiánya okoz, hogy már azt is problematikus pontos statisztikai adatokkal alátámasztani, hogy tulajdonképpen hány családi vállalkozás van egy adott országban, régióban és mekkora a családi vállalkozások gazdasági jelentősége és tényleges gazdasági szerepe. Még az Amerikai Egyesült Államokban is csak többnyire becsült adatok állnak rendelkezésre (Sharma et al., 2001; Kuratko & Hodgetts, 2004).

Az európai családi vállalkozások számát és arányát is csak becsült értékekkel jellemzik, melyek szerint 14 millió családi vállalkozás működik Európában, és ezek több mint 60 millió állást kínálnak. Országoként változó az arányuk, 55 százaléktól 90 százalékig terjed (KPMG & EFB, 2015; KPMG & EFB, 2017). Magyarországon 60-83 százalékra becsülik a kutatások a családi vállalkozások arányát (Wieszt & Drótos, 2018; Kása, Radácsi & Csákné Filep, 2019).

A családi vállalkozásokat kutatók közül sokan az általánosan elfogadott definíció hiánya miatt inkább maguk is megpróbálkoznak saját meghatározás megfogalmazásával, melyet aztán kutatásukban és tanulmányaikban alkalmazni tudnak. A különböző definíciók általában öt fő kritérium, a rokoni/családi kapcsolat, a tulajdon/tulajdonosi viszonyok, vállalkozásirányítás/menedzsment, a vállalkozás és az utódlási szándék alapján írják le a családi vállalkozásokat. Vannak komplex meghatározások, amelyek igyekeznek minél több szempont alapján pontosan körülírni a családi vállalkozásokat, figyelembe véve a lehető legtöbb kritériumot. Több, különböző forrásból származó definíció elemzésével mutatom be ezeket a kritériumokat. A meghatározások kiválasztásának fő szempontja az

volt, hogy lehetőleg mindegyik kritérium, illetve azoknak a változó arányú kombinációjára példát mutathassak.

A tulajdonosi arányok és a vállalkozás irányításában való részvétel számos meghatározás központi eleme. Érdekes, hogy a meghatározó tulajdonosi arány megítélése széles skálán mozog az 5 százaléktól (Villalonga & Amit, 2006) egészen az 50 százalékos részese-désig (Ang, Cole & Lin, 2000; Holderness & Sheehan, 1988). Hasonlóan eltérő annak megítélése, hogy a vállalkozás irányításában egyáltalán részt kell-e vennie a vállalkozó család tagjainak, illetve, hogy a vezetőségben milyen arányban kell a családnak képviseltetnie magát.

Maury (2006) definíciója a tulajdonosi arányokat központi elemként kezelő meghatározások körébe tartozik. Kutatásában 13 nyugat-európai országra vonatkozó 2002-es adatokat, valamint a Worldscope 2003-as adatait elemezte, összesen 1672 nem pénzügyi területen működő vállalkozást vizsgált. Meghatározása alapján, akkor tekinthető egy vállalkozás családi vállalkozásnak, ha egy család, egy személy vagy egy tőzsdén nem jegyzett cég a legnagyobb irányítást gyakorló részvényes, aki legalább a szavazati jogok 10 százalékaival rendelkezik.

A meghatározások egy másik köre a rokonsági kapcsolatot, az alapító családhoz tartozás tényét helyezi középpontba, és ebből vezeti le a családi vállalkozások meghatározását. Bennedsen és munkatársai (2007) 1994 és 2002 között olyan korlátolt felelősségű társaságokat és zártkörű társaságokat vizsgáltak, ahol generációváltás zajlott le.

Szintén a családi és rokoni kapcsolódás az alapvető kritérium Cronqvist és Nilsson (2003) meghatározásában, akik a Stockholmi Értéktőzsde adatai alapján elemezték a családi vállalkozásokat, és összegezték a jellemzőket a definíciójukban. Az alapító családok állhatnak egyetlen személyből vagy olyan személyek szorosan kapcsolódó csoportjából, akik nem tartoznak ugyanahhoz a családhoz.

Több kutató azonban a családi vállalkozások komplex meghatározására törekedett többféle kritérium bevonásával. Anderson és Reeb (2003; 2004) a Standard és Poor 500-as listáján szereplő nagyvállalatok vizsgálata alapján definiálták a családi vállalkozást, ami megfogalmazásuk szerint azt jelenti, hogy a vállalkozásban az alapító család részleges saját tőkével rendelkezik és/vagy a családtagok részt vesznek az igazgatótanács munkájában.

Miller és munkatársai (2007) tanulmányukban – amelyben a családi vállalkozások teljesítményét vizsgálják, hogy vajon a családi vállalkozások jobban teljesítenek-e, mint a nem családi vállalkozások – megpróbáltak olyan definíciót megfogalmazni, amelyik számos variációs lehetőséget megenged. Meghatározásuk szerint a családi vállalkozás olyan vállalkozás, amelyben egy adott családnak több tagja, mint fő tulajdonos vagy menedzser közreműködik, akár egyidejűleg, akár az idők során egymást követve. A szerzők szerint ez a meghatározás számos variációt tesz lehetővé: a tulajdonjog és a szavazási irányítás szintjében, a családtagok vezetői szerepében és a kulcsfontosságú családtagok családi generációjában (Miller et al., 2007).

Poza és Daugherty (2014) úgy vélik, hogy egy vállalkozás akkor tekinthető családi vállalkozásnak, ha a család kettő vagy ennél több tagja legalább 15 százalékos vagy ennél

magasabb tulajdonrész felett rendelkezik irányítással, a család stratégiai szempontból befolyásolja a cég irányítását, de megjelenik a családi kapcsolatok iránti aggodalom is, valamint annak a víziója vagy lehetősége, hogy a vállalkozást generációkon át továbbvigyék (Poza, 2010; Poza & Daugherty, 2014). Poza (2010) kiemeli annak fontosságát, hogy családi befolyás nélkül egy vállalkozás nem családi cég.

Kontinen és Ojala (2010) megállapítják, hogy addig nem lehet összehasonlító vizsgálatokat végezni, amíg nincs egy egységesen elfogadott családi vállalkozás definíció. Cano-Rubio, Fuentes-Lombardo és Vallejo-Martos (2017) szerint a családi vállalkozások nemzetközi stratégiáinak vizsgálata során néhány tipikus definíciós kritérium kombinációja figyelhető meg. Az egyik ilyen kritérium, hogy a cég családi vállalkozásnak tekinti magát, ezzel megkülönböztetve a céget a nem családi vállalkozásoktól. A másik jellemző, hogy a vállalkozás ugyanazon család tagjainak a tulajdonában van, a menedzsmentben a családhoz kapcsolódó személyek dolgoznak, megjelenik az a vízió, hogy a vállalkozást a következő generációk továbbvigyék, és végül a családtagok elkötelezettek a vállalkozás iránt és részt vesznek annak működésében. Ezek a kritériumok együttesen egyre több családi vállalkozás definícióban megjelennek (Kása, Radácsi & Csákné Filep, 2019; Csákné Filep, Kása, & Radácsi, 2018; Ramadani & Hoy, 2015; Poza & Daugherty, 2014; Nordqvist, Sharma, & Chirico, 2014).

Európában is egyre inkább a kutatás fókuszába kerültek a családi vállalkozások, bár ezeket a kutatásokat is jelentősen megnehezítette az általános elfogadott definíció hiánya. Mandl (2008) az Európai Bizottság felkérésére készített tanulmányt a családi vállalkozásokról, amely a Bizottság által publikált összegző tanulmány alapját képezte (European Commission, 2009).

2007-ben az Európai Unió tagállamai felkérték több, a családi vállalkozással foglalkozó szakértőt, hogy feltárják az egységes piacon belül a családi vállalkozások főbb problémáit, összefoglalják a családi vállalkozásokkal foglalkozó kutatások eredményeit, bemutassák a legjobb gyakorlatokat a családi vállalkozások területén. A felkért szakértők abban egyetértettek, hogy a családi vállalkozás definíciójának három elemet tartalmaznia kell. Ezek a család, a vállalkozás és a tulajdon. Az utóbbi talán a legfontosabb, mert ez egyértelműen megkülönbözteti a családi vállalkozásokat a nem családi vállalkozásoktól. Ezért fontos a tulajdonviszonyokból, és nem a vállalkozás méretéből kiindulni a meghatározásnál (European Commission, 2009). A tanulmány kiemeli, hogy Európa-szerte a családi vállalkozások meghatározására több mint 90 definíció van használatban. Végül a szakértők a finnországi, családi vállalkozással foglalkozó munkacsoport definíciójából indultak ki, mert ez a meghatározás széles körben elfogadott, átfogó és a vállalkozások működésének aspektusára is kiterjed.

A meghatározás több olyan kritériumot is magában foglal, amelyek a tulajdonlás ténye mellett kulcsfontosságúak abban, hogy megkülönböztessék a családi vállalkozásokat a nem családi vállalkozásoktól. Ilyen kritérium az, amelyik az alapító tulajdonos és a jelenlegi tulajdonosok rokonsági, vérségi kapcsolatára utal, beleértve a lehetséges generációváltást is, amikor a tulajdonosok az alapító örökösei, akivel rokonsági kapcsolatban állnak. Szintén fontos kritérium, hogy a család vagy rokonság egy képviselője részt vesz a cég irányításában.

De Massis és munkatársai (2012) a családi vállalkozás definícióhoz az alábbi kritériumrendszert állították fel: családi tulajdonjog, családi részvétel a menedzsmentben, családi részvétel az igazgatótanácsban, családon belüli generációváltási szándék, a vállalkozás családi vállalkozásként azonosítja magát, több generáció részvétele a vállalkozásban (De Massis et al., 2012). A felsorolt kritériumok közül a hat leggyakrabban használt kritériumot kiválasztották és megvizsgálták azok előfordulási gyakoriságát is a mintába kiválasztott kvantitatív empirikus vizsgálatokban. Ennek az eredményét az 1. sz. táblázat mutatja. A százalékos összegzés több mint 100 százalékot tesz ki, mert a legtöbb tanulmány több kritériumra épített, nem csak egyre.

1. sz. táblázat: A családi vállalkozások meghatározásához használt kritériumok

Definíciós kritériumok	Előfordulások száma	Gyakoriság (%)
tulajdonjog	98	79
menedzsment	66	53
igazgatói tisztség	35	28
önazonosítás	19	15
több generáció	11	9
családon belüli generációváltási szándék	9	7
<b>Összesen</b>	<b>238</b>	<b>100</b>

*Forrás: De Massis et al., 2012, p. 13. alapján saját szerkesztés*

A táblázat összegzéséből látható, hogy a legfontosabbnak tartott, és ezért a leggyakrabban alkalmazott kritérium a tulajdonlással kapcsolatos. Szintén kiemelt fontosságúak azok a kritériumok, amelyek arra vonatkoznak, hogy a család részt vesz a menedzsmentben, illetve az igazgatói működésben. Annak ellenére, hogy a tulajdonlás kérdését a legfontosabbnak tartják a kutatók, ez a kritérium önmagában még nem elegendő arra, hogy a családi vállalkozások lehatárolhatóak legyenek a nem családi vállalkozásokról.

A táblázatban szereplő kritériumok előfordulási gyakorisága a 2012 előtti kutatásokat jellemzi, azonban ezek a kritériumok azért fontosak mégis, mert egyre inkább ezeket tekintik kiindulópontnak az újabb kutatásokban megfogalmazott definíciók esetén is (Kása, Radácsi & Csákné Filep, 2019; Wieszt & Drótos, 2018; Cano-Rubio, Fuentes-Lombardo & Vallejo-Martos, 2017; Chirico & Bau, 2014; Ramadani & Hoy, 2015; Poza & Daugherty, 2014; Kontinen & Ojala, 2012).

Annak ellenére, hogy a fenti definíciós kritériumok elterjedtek, elméleti szempontból a meghatározásokba való beépítésük több problémát is felvet. Az egyik ilyen, hogy a tulajdonlás, az irányítás, a menedzsment és a generációváltás fogalmakat nehéz precízen meghatározni és összeegyeztetni (Chrisman, Chua & Sharma, 2005). Továbbá azt sem magyarázzák meg, hogy a családi részvétel a vállalkozásban miért generál olyan viselkedési formákat és eredményeket, amelyek várhatóan megkülönböztetik a családi cégeket a nem családi cégektől. Ezek a megfigyelések késztettek néhány kutatót arra, hogy a működési elemek középpontba helyezése helyett elméleti szempontból a családi vállalkozások lényegi elemeire koncentráljanak. Ezek alapján a következő kritériumokat állították fel: 1. a családi befolyás a cég stratégiai irányultsága fölött; 2. az arra irányuló szándék, hogy a

család tartsa kézben az irányítást; 3. a családi vállalkozási viselkedés; 4. egyedi, elválaszthatatlan, szinergikus források és képességek, amelyek a családi részvételből és interakciókból fakadnak (Chrisman, Chua & Sharma, 2005).

A fentiek figyelembevételével a családi vállalkozás definíciók két nagy kategóriába sorolhatóak, a részvétel alapú megközelítés az egyik, és a lényeg (esszencia) alapú megközelítés a másik. Az előbbibe olyan elemek tartozhatnak, mint a tulajdonlás/tulajdonjog, irányítás vagy igazgatói tisztség, menedzsment, valamint a család több generációjának a részvétele a vállalkozásban. A lényeg alapú megközelítés olyan elemekre és tulajdonságokra épít, amelyek nélkül nem beszélhetünk családi vállalkozásokról, amelyek a családi vállalkozások esszenciáját jelentik, mint a szándék a családon belüli generációváltásra, a családi vállalkozásként történő önazonosítás, különleges és szinergikus források, valamint a szocio-emocionális érték megőrzése (De Massis et al., 2012; Chrisman, Chua & Sharma, 2005). A szocio-emocionális vagyont (SEW) is olyan megkülönböztető jegynek tekintik, amelyik megkülönbözteti a családi tulajdonú vállalkozásokat a nem-családi vállalkozásoktól (Berrone, Cruz & Gomez-Mejia, 2012). A SEW egy mindenre kiterjedő megközelítés, amely megragadja a család tulajdonosok "érzelmi adottságát", beleértve azt az erős késztetést, ami a családi vállalkozásokban erősen jelen van, hogy a családi érdekeket mindenképpen meg kell őrizni a cégen belül (Baros-Tóth, 2022).

Felmerült javaslatként, hogy a jövőben a családi vállalkozás definícióknak a lényeg alapú megközelítés irányába kellene fordulniuk, vagy a két megközelítés hierarchikusan egymásra épülő alkalmazása irányába. Utóbbi azt jelentené, hogy a részvétel alapú megközelítés elemeit arra használnák, hogy a családi vállalkozást megkülönböztethessék a nem családi vállalkozástól, majd a lényeg alapú megközelítés (pl. családi kultúra, generációváltási szándék) segítségével azonosíthatóak legyenek a különböző családi vállalkozás típusok (Chrisman et al., 2012; Hoy & Sharma, 2010).

Mind a részvétel alapú, mind a lényeg alapú definíciós megközelítés a cég, a vállalkozás szempontjából vizsgálja a családi vállalkozást, ezért ezeket vállalkozás-centrikus megközelítésként is lehet azonosítani. Azonban léteznek olyan megközelítések, amelyek családcentrikusak, mert egyaránt foglalkoznak a vállalkozás létezésével és a család szerepével a vállalkozáson belül (De Massis et al., 2012; Winter et al., 1998). Egyre több kutató próbál a heterogenitás felől közelíteni a definíció kérdéséhez, és ahelyett, hogy a családi vállalkozásokat egy homogén entitásként kezelnék, azok heterogén jellegét emelik ki (Daspit et al., 2021).

Az eddig áttekintett családi vállalkozás definíciókat mutatja be az 1. sz. melléklet, amelyik időrendi sorrendben sorolja fel a meghatározásokat, annyival kiegészítve azokat, hogy a 2. sz. táblázatban szereplő definíciós kritériumok alapján elemzi, hogy az egyes meghatározások milyen kritériumokat építettek be a megfogalmazásukba. A 3. táblázatban az egyes kritériumokat a 2. sz. táblázat 'Jelölés' oszlopában található rövidítés jelöli. Az 1. sz. mellékletben olyan meghatározások is szerepelnek, amelyeket külön nem elemeztem a különböző definíció értelmezéseknél (Allen & Panian, 1982; Smith & Amoako-Adu, 1999; Claessens et al., 2002; Gomez-Mejia, Larraza-Kintana, & Makri, 2003; Barontini & Caprio, 2006).

2. sz. táblázat: A definíciós kritériumok De Massis et al (2012) alapján

Jelölés	A kritériumok
K1	családi tulajdonlás
K2	családi részvétel a menedzsmentben
K3	családi részvétel az igazgatótanácsban
K4	családon belüli generációváltási szándék
K5	a vállalkozás családi vállalkozásként azonosítja magát
K6	több generáció részvétele a vállalkozásban
K7	a család vérségi kapcsolatban álló vagy házasság révén kapcsolódó személyekből áll
K8	<p>egyéb kritériumok:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a vállalkozásban alkalmazott családtagok,</li> <li>család-centrikus célok,</li> <li>generációkon átívelő vagyoni létrehozása,</li> <li>a család és a vállalkozás közötti szoros összefonódás,</li> <li>a családi kapcsolatok erős befolyása a vállalkozásra,</li> <li>tagság családi vállalkozás szervezetekben</li> </ul>

*Forrás: De Massis et al. (2012) alapján saját szerkesztés*

Az 1. sz. mellékletben a különböző definíciók időrendben követik egymást, így viszonylag jól látható, hogy az idő előrehaladtával egyre több kritériumot vonnak be a kutatók a családi vállalkozás definíciókba. A minta nem reprezentatív, ezért a fenti állítás bizonyítására további kutatások és definíciók elemzése szükséges, amire jelen tanulmány nem biztosít keretet, ezért a megállapítások érvényessége a kiválasztott tizenkilenc meghatározásra vonatkozik. Szembetűnő, hogy a családi tulajdonlásra vonatkozó kritérium (K1) tizenhét meghatározásban szerepel, ami alátámaszthatja azt a korábbi megállapítást, hogy a kutatók az egyik legfontosabb megkülönböztető kritériumnak a tulajdonlást, a tulajdonjogot tekintik.

Jelentős megkülönböztető szerepe van három kritériumnak, amelyek nyolcszor szerepelnek a meghatározásokban, ezek a családi részvétel a menedzsmentben (K2), családi részvétel az igazgatótanácsban (K3), valamint a családon belüli generációváltási szándék (K4). Csak ötször szerepel az, hogy a család vérségi kapcsolatban álló vagy házasság révén kapcsolódó személyekből áll, ami pedig fontos kritérium, amikor a családi tulajdonlás és a családi részvétel (K7) meghatározó elemként szerepel egy-egy definícióban, és nem egyértelmű, hogy mit jelent pontosan az, hogy „családi”. Szintén ötször említenek egyéb kritériumokat (K8) a meghatározásokban. Háromszor szerepel az, hogy a vállalkozás családi vállalkozásként azonosítja magát (K5), és csupán egyszer az, hogy szükséges több generáció részvétele a vállalkozásban (K6).

## Összegzés

A különböző meghatározások összefoglalása rámutatott arra, hogy bár sokféle definíció van, alapvetően több szempont alapján közelítenek a családi vállalkozás fogalmának tisztázásához. Számos definíció a cégen belüli tulajdonviszonyokból indul ki, és azt tekinti mérvadónak, hogy tulajdonos a szavazati jogok hány százaléka fölött rendelkezik. A másik fő szempont a családi vállalkozások meghatározásánál, hogy a tulajdonos és/vagy alapító egyetlen személy vagy egymással rokoni kapcsolatban álló személyek. Miller és munkatársai (2007) ezt a két fő megközelítést próbálják ötvözni a saját definíciójukban, amely

így integrálja a családtagok tulajdonosi viszonyait, a vállalkozáson belüli vezetői szerepeket, valamint a család generációit.

A családi vállalkozások meghatározásának alapját sokszor olyan kritériumok szolgáltatják, melyeket tipikusnak tartanak a családi vállalkozásokkal kapcsolatban. Azonban az egyes kutatók más és más kritériumok fontosságát hangsúlyozzák. Akkor születhet egy egységesen elfogadott definíció, ha a területtel foglalkozóknak egységes álláspontot sikerül elfogadniuk azzal kapcsolatban, hogy melyek a leginkább meghatározó jellemzők, amelyek egy céget családi vállalkozássá tesznek.

Jelen tanulmányhoz olyan meghatározást fogalmaztam meg, amely egyrészt több kritériumot is magában foglal, másrészt pedig már használatban van, több kutatás és tanulmány is ezen alapul. A saját meghatározásom megfogalmazásához Chrisman, Chua, & Sharma (2005); Mandl (2008); Kása, Radácsi, & Csákné Filep (2017) definícióiból indultam ki. A családi vállalkozást ezek alapján úgy azonosítom, mint egy olyan vállalkozás, amelyik méretétől függetlenül, akkor tekinthető családi vállalkozásnak, ha önmagát családi vállalkozásnak tartja, a cég legalább 50 százaléka egy család tulajdonában van, a családnak befolyása van a cég stratégiájára, a család részt vesz a cég irányításában, és jelen van az a szándék, hogy a tulajdonos- és/vagy vezetőváltás a családon belül valósuljon meg.

Az általam megfogalmazott definíció arra a családi vállalkozás kutatásban többször is megfogalmazott felvetésre épül, amely szerint a legrelevánsabbak azok a meghatározások lehetnek, amelyek tartalmazznak elemeket a részvétel alapú megközelítésből, ami elsősorban a csak mérhető, kemény tényezőket veszi figyelembe, de felhasznál elemeket a lényeg alapú megközelítésből is, és olyan puha tényezőket is a meghatározás kritériumai közé emel, amelyek nem mérhetőek, de a családi vállalkozások lényegét jelentik (De Massis et al., 2012; Chrisman, Chua & Sharma, 2005). Ilyen puha tényezők a meghatározásban az önazonosítás és a generációváltás szándéka.

Visszautalva a De Massis és munkatársai (2012) által a családi vállalkozás definícióhoz meghatározott (a 2. sz. táblázatban szereplő) kritériumokra, az általam megfogalmazott definíció egyetlen kritériumot nem tartalmaz az ott megadottak közül, és ez annak az elvárása, hogy több generáció vegyen részt a vállalkozás működtetésében. Azért hagytam ezt ki, mert ez a kritérium kizárná azokat a családi vállalkozásokat, amelyek sikeresen működnek, de a tulajdonosok és/vagy gyerekeik életkora még kizárja, hogy a második generáció is részt vegyen a vállalkozás működtetésében. Ezzel viszont nem zárom ki azt az egyedi jellegzetességet, hogy a családi vállalkozás célja a vagyon generációkon át való átörökítése, mert ennek a szándéknak a meglétét viszont szükséges kritériumnak jelöltem azzal, hogy a tulajdonosváltás a családon belül történjen meg.

Annak ellenére, hogy a családi vállalkozások igazán csak néhány évtizede kerültek a tudományos kutatói figyelem középpontjába, mára a családi vállalkozás kutatásnak sikerült kialakítania a tudományos legitimációt (Sharma, Chrisman & Gersick, 2012), amit jól példáz az 1988-ban alapított Family Business Review tudományos szakfolyóirat fejlődése, amelyet napjainkban a társadalomtudományi hivatkozási index (Social Science Citation Index) vállalkozás kategóriájának 20 legfontosabb folyóirata között tartanak számon. Már csak egy, a családi vállalkozás kutatás körében általánosan elfogadott családi vállalkozás meghatározásának megszületése várat magára.



## Irodalomjegyzék

- Allen, M.P., & Panian, S.K. (1982). Power, Performance, and Succession in the Large Corporation. *Administrative Science Quarterly*, 27(4), 538–547. <https://doi.org/10.2307/2392529>
- Anderson, R. C., & Reeb, D. M. (2003). Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500. *Journal of Finance*, 58(3), 1301–1327. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00567>
- Anderson, R. C., & Reeb, D. M. (2004). Board Composition: Balancing Family Influence in S&P 500 Firms. *Administrative Science Quarterly*, 49(2), 209–237. <https://doi.org/10.2307/4131472>
- Ang, J. S., Cole, R., & Lin, J. W. (2000). Agency costs and ownership structure. *Corporate Governance and Corporate Finance: A European Perspective*, 55(1), 111–131. <https://doi.org/10.4324/9780203940136>
- Barontini, R., & Caprio, L. (2006). The effect of family control on firm value and performance: Evidence from continental Europe. *European Financial Management*, 12(5), 689–723. <https://doi.org/10.1111/j.1468-036X.2006.00273.x>
- Baros-Tóth, Á. (2022). A családi vállalkozások hosszú élettartamának esélyei az évszázados japán családi vállalkozások tükrében. *Tudásmenedzsment*, 23(1), 155–167. <https://doi.org/10.15170/tm.2022.23.1.10>
- Bennedsen, M., Nielsen, K. M., Perez-Gonzalez, F., & Wolfenzon, D. (2007). Inside the Family Firm: The Role of Families in Succession Decisions and Performance. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 647–691. <https://doi.org/10.1162/qjec.122.2.647>
- Berrone, P., Cruz, C., & Gomez-Mejia, L. R. (2012). Socioemotional Wealth in Family Firms. *Family Business Review*, 25(3), 258–279. <https://doi.org/10.1177/0894486511435355>
- Cano-Rubio, M., Fuentes-Lombardo, G., & Vallejo-Martos, M. C. (2017). Influence of the lack of a standard definition of “family business” on research into their international strategies. *European Research on Management and Business Economics*, 23(3), 132–146. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2016.10.002>
- Chirico, F., & Bau, M. (2014). Is the family an “asset” or “liability” for firm performance? The moderating role of environmental dynamism. *Journal of Small Business Management*, 52(2), 210–225. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12095>
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., Pearson, A. W., & Barnett, T. (2012). Family Involvement, Family Influence, and Family-Centered Non-Economic Goals in Small Firms. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(2), 267–293. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00407.x>
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., & Sharma, P. (2005). Trends and Directions in the Development of a Strategic Management Theory of the Family Firm. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 29(5), 555–575. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00098.x>
- Claessens, S., Djankov, S., Fan, J. P. H., & Lang, L. H. P. (2002). Disentangling the incentive and entrenchment effects of large shareholdings. *Journal of Finance*, 57(6), 2741–2771. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00511>
- Cronqvist, H., & Nilsson, M. (2003). Agency Costs of Controlling Minority Shareholders. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 38(4), 695–719. <https://doi.org/10.2307/4126740>
- Csákné Filep, J., Kása, R., & Radácsi, L. (2018). Családívállalat-kormányzás. *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, 49(9), 46–56. <https://doi.org/10.14267>
- Daspit, J. J., Chrisman, J. J., Ashton, T., & Evangelopoulos, N. (2021). Family Firm Heterogeneity: A Definition, Common Themes, Scholarly Progress, and Directions Forward. *Family Business Review*, 34(3), 296–322. <https://doi.org/10.1177/08944865211008350>
- De Massis, A., Sharma, P., Chua, J. H., & Chrisman, J. J. (2012). *Family Business Studies: An Annotated Bibliography*. Edward Elgar Publishing Inc.
- European Commission (2009). *Final Report of the Expert Group: Overview of Family–Business–Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies*. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10388/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>
- Gomez-Mejia, L. R., Larraza-Kintana, M., & Makri, M. (2003). The Determinants of Executive Compensation in Family-Controlled Public Corporations. *Administrative Science Quarterly*, 46(2), 226–237. <https://doi.org/10.5465/30040616>
- Holderness, C. G., & Sheehan, D. P. (1988). The role of majority shareholders in publicly held corporations. An exploratory analysis. *Journal of Financial Economics*, 20(C), 317–346. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(88\)90049-9](https://doi.org/10.1016/0304-405X(88)90049-9)
- Hoy, F., & Sharma, P. (2010). *Entrepreneurial Family Firms*. Pearson.
- Kása, R., Radácsi, L., & Csákné Filep, J. (2017). Családi vállalkozások Magyarországon. *BGE Budapest Lab Working Paper Series*, (4), 1–28.
- Kása, R., Radácsi, L., & Csákné Filep, J. (2019). Családi vállalkozások definíciós operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kkv-szektoron belül. *Statisztikai Szemle*, 97(2), 146–174. <https://doi.org/10.20311/stat2019.2.hu0146>

- Kontinen, T., & Ojala, A. (2010). The internationalization of family businesses: A review of extant research. *Journal of Family Business Strategy*, 1(2), 97–107. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2010.04.001>
- Kontinen, T., & Ojala, A. (2012). Internationalization pathways among family-owned SMEs. *International Marketing Review*, 29(5), 496–518. <https://doi.org/10.1108/02651331211260359>
- KPMG & EFB (2015). *Fourth European Family Business Barometer*. 1–32.
- KPMG & EFB (2017). *European family business barometer*. 40.
- Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2004). *Entrepreneurship. Theory, process, practice*. Thomson South-Western.
- Lansberg, I., Perrow, E. L., & Rogolsky, S. (1988). Editors' Notes. *Family Business Review*, 1(1), 1–8. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1988.00001.x>
- Mandl, I. (2008). *Overview of Family Business Relevant Issues. Contract No. 30-CE-0164021/00-51. Final Report*. KMU Forschung Austria Institute for SME Re-search, European Commission Enterprise and Industry Directorate-General. [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/family\\_business/doc/familybusiness\\_study\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/family_business/doc/familybusiness_study_en.pdf)
- Maury, B. (2006). Family ownership and firm performance: Empirical evidence from Western European corporations. *Journal of Corporate Finance*, 12(2), 321–341. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2005.02.002>
- Miller, D., Le Breton-Miller, I., Lester, R. H., & Cannella, A. A. (2007). Are family firms really superior performers? *Journal of Corporate Finance*, 13(5), 829–858. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2007.03.004>
- Nordqvist, M., Sharma, P., & Chirico, F. (2014). Family firm heterogeneity and governance: A configuration approach. *Journal of Small Business Management*, 52(2), 192–209. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12096>
- Poza, E. (2010). *Family Business*. (3rd ed.). South-Western Cengage Learning.
- Poza, E. J., & Daugherty, M. S. (2014). *Family Business*. (4th ed.). South-Western Cengage Learning.
- Ramadani, V., & Hoy, F. (2015). Context and Uniqueness of Family Businesses. In L.-P. Dana & V. Ramadani (Eds.), *Family Businesses in Transition Economies*. Springer International Publishing.
- Sharma, P., Chrisman, J. J., & Gersick, K. E. (2012). 25 Years of Family Business Review: Reflections on the Past and Perspectives for the Future. *Family Business Review*, 25(1), 5–15. <https://doi.org/10.1177/0894486512437626>
- Sharma, P., Chrisman, J. J., Pablo, A. L., & Chua, J. H. (2001). Determinants of Initial Satisfaction with the Succession Process in Family Firms: A Conceptual Model. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(3), 17–36. <https://doi.org/10.1177/104225870102500302>
- Smith, B.F. & Amoako-Adu, B. (1999). 'Management succession and financial performance of family controlled firms', *Journal of Corporate Finance*, 5(4), 341–368. doi:10.1016/s0929-1199(99)00010-3.
- Villalonga, B., & Amit, R. (2006). How do family ownership, control and management affect firm value? *Journal of Financial Economics*, 80(2), 385–417. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.12.005>
- Wieszta, A., & Drótos, G. (2018). Családi vállalkozások Magyarországon. In T. Kolosi & I. G. Tóth (Eds.), *Társadalmi riport 2018* (pp. 233–247). Társadalmi Kutatási Intézet Zrt.
- Winter, M., Fitzgerald, M. A., Heck, R. K. Z., Haynes, G. W., & Danes, S. M. (1998). Revisiting the study of family businesses: Methodological challenges, dilemmas and alternative approaches. *Family Business Review*, 11(3), 239–252. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1998.00239.x>

## Mellékletek

### 1. sz. melléklet: Családi vállalkozás definíciók, adatbázisok és kritériumok, időrendi sorrendben

*Forrás: De Massis et al. (2012) és Miller et al. (2007) alapján saját gyűjtés és szerkesztés*

	Szerzők	Év	Adatbázis	Definíció	Kritériumok
1.	Allen – Panian	1982	értékesítés szempontjából 1974-75-ben legnagyobb 250 cég az USA-ban	egy vállalat akkor tekinthető családi ellenőrzés alatt álló cégnek, amikor a leszármazottak és rokonaik a vállalat szavazati jogot biztosító részvényeinek legalább 5 százalékát birtokolják vagy irányítják, és képviseltek magukat az igazgatótanácsban.	<b>K1:</b> a család a részvények legalább 5 százalékát birtokolja <b>K3:</b> részvétel az igazgatótanácsban
2.	Smith – Amok-Adu	1999	124 menedzsment utódlás olyan kanadai családi cégeknél, amelyek szerepelnek a Torontói Értéktőzsdén	a családi vállalkozásban egy személy vagy rokonságban álló személyekből álló csoport kezében van a legnagyobb szavazati blokk és legalább az összes szavazat 10%-ával rendelkezik.	<b>K1:</b> a legnagyobb szavazati blokk birtoklása, legalább 10 százalék
3.	Claessens et al.	2002	1301 nyilvánosan működő részvénytársaság nyolc kelet-ázsiai országból, a Worldscope felhasználásával	nem tekintik az egyes családtagok tulajdonjogát különállóknak, és az egyes családi csoportok teljes tulajdonjogát használják – a családi csoportot a vérségi kötelék vagy házasság révén kapcsolódó személyek csoportjaként definiálva - mint elemzési egységet.	<b>K1:</b> a családi csoport tulajdonjoga számít <b>K7:</b> a családi csoport vérségi kötelék vagy házasság révén kapcsolódó
4.	Andersen - Reeb	2003	500 Standard & Poor cég 1992 és 1999 között	az alapító család részleges saját tőke tulajdona és (vagy) a családtagok jelenléte az igazgatótanácsban a családi vállalkozás azonosítására	<b>K1:</b> részleges saját tőke tulajdon <b>K3:</b> családtagok jelenléte az igazgatótanácsban
5.	Cronqvist - Nilsson	2003	a Stockholmi Értéktőzsde adatai	az alapító családok állhatnak egyetlen személyből vagy olyan személyek szorosan kapcsolódó csoportjából, akik nem tartoznak ugyanahhoz a családhoz; másik megközelítésük, hogy az alapító család tulajdonjoga az alapító vagy az alapító leszármazottainak révén létrejött tulajdonjog és a családok/személyek kapcsolatban állnak az alapítóval	<b>K1:</b> az alapító család tulajdonjoga az alapító vagy az alapító leszármazottainak révén létrejött tulajdonjog <b>K4:</b> az alapító leszármazottainak révén létrejött tulajdonjog
6..	Gomez-Mejia - Larraza-Kintana - Makri	2003	1995-1998 közötti időszakban 253 családi cégből álló minta, melyek nyilvános részvénytársaságok a COMPUSTAT adatbázisban	egy cég akkor családi vállalkozás, ha a következő két feltétel mindegyike teljesült: két vagy több igazgatónak családi kapcsolódása van, és a családtagok a szavazati joggal rendelkező részvények legalább 5 százalékát birtokolják vagy ellenőrzik. Két személynek akkor van	<b>K1:</b> a szavazati joggal bíró részvények min. 5 százaléka a család tulajdonában van <b>K3:</b> két vagy több igazgató kapcsolódik a családhoz

				családi kapcsolata, ha ugyanannak a leszármazotti csoportnak a tagjai.	<b>K7:</b> családi kapcsolat a leszármazottak alapján
7.	Chrisman - Chua - Sharma	2005	N/A	1. a családi befolyás a cég stratégiai irányultsága fölött 2. az arra irányuló szándék, hogy a család tartsa kézben az irányítást 3. családi vállalkozási viselkedés 4. különleges, elválaszthatatlan, szinergikus források és képességek, amelyek a családi részvételből és interakciókból fakadnak	<b>K2:</b> a család tartja kézben az irányítást <b>K8:</b> különleges, szinergikus források és képességek, amelyek a családi részvételből és interakciókból fakadnak <b>K8:</b> családi befolyás a cég stratégiai irányultsága fölött
8.	Maury	2006	1672 nem pénzügyi vállalkozásából álló minta 13 nyugat-európai országból	egy vállalkozás családi vállalkozásnak tekinthető, ha egy család, egy személy vagy egy tőzsdén nem jegyzett cég a legnagyobb irányítást gyakorló részvényes, aki legalább a szavazati jogok 10 százalékával rendelkezik.	<b>K1:</b> a család legalább a szavazati jogok 10 százalékával rendelkezik
9.	Villalonga - Amit	2006	Fortune-500 cégek 1994–2000 között	cég, amelynek alapítója vagy egy családtag vérségi kapcsolat vagy házasság révén tisztviselő, igazgató vagy a vállalkozás saját tőkéje legalább 5 százalékának tulajdonosa, egyénileg vagy csoportként	<b>K1:</b> a vállalkozás saját tőkéje legalább 5 százalékának tulajdonosa <b>K3:</b> egy családtag tisztviselő vagy igazgató <b>K7:</b> egy személy vérségi kapcsolat vagy házasság révén számít családtagnak
10.	Barontini - Caprio	2006	675 nagy állami vállalatból álló minta a kontinentális Európában	egy családi vállalkozás esetében a legnagyobb részvényes a tulajdonosi jogok legalább 10 százalékával rendelkezik és/vagy a család vagy a legnagyobb részvényes ellenőrzi a közvetlen szavazati jogok több mint 51 százalékát, vagy kétszer annyi szavazati jog felett rendelkezik ellenőrzési jogkörrel, mint a második legnagyobb részvényes	<b>K1:</b> a legnagyobb részvényes a tulajdonosi jogok legalább 10 százalékával rendelkezik <b>K1:</b> a család/legnagyobb részvényes ellenőrzi a közvetlen szavazati jogok több mint 50 százalékát
11.	Bennedsen et al.	2007	adatkészlet, amely 1994 és 2002 között 5 334 utódlást tartalmaz a dániai korlátozott felelősségű (állami és magántulajdonban lévő) cégeknél.	a családi vállalkozás olyan cég, ahol az új ügyvezető vérszerinti vagy házasság révén rokona a távozó ügyvezetőnek.	<b>K2:</b> új ügyvezető a távozó ügyvezető rokona <b>K7:</b> vérszerinti vagy házasság révén rokon <b>K4:</b> az új ügyvezető rokona a távozó ügyvezetőnek - amennyiben az új ügyvezető a következő generáció tagja
12.	Miller et al.	2007	896 vállalat - Fortune 1000 (500 ipari and 500 szolgáltató cég) 1996 és 2000 között	a családi vállalkozás olyan vállalkozás, amelyben egy adott család több tagja, mint fő tulajdonos vagy menedzser közreműködik, akár egyidejűleg, akár az idők során egymást követve. A szerzők szerint ez a meghatározás számos variációt tesz lehetővé: a tulajdonjog és a	<b>K1:</b> egy adott család több tagja, mint fő tulajdonos közreműködik <b>K2:</b> egy adott család több tagja, mint menedzser közreműködik

				szavazási irányítás szintjében, a családtagok vezetői szerepében és a kulcsfontosságú családtagok családi generációjában	<b>K4:</b> akár az idők során egymást követve (generációkon keresztül)
13.	Mandl	2008	a kutatásban részt vevő EU tagországok különböző adatbázisai	egy vállalkozás, méretétől függetlenül, akkor tekinthető családi vállalkozásnak, ha a döntéshozási jogok többsége annak a természetes személy(ek)nek a tulajdonában van, aki megalapította a céget, vagy annak a természetes személy(ek)nek a tulajdonában, aki tőkerészese- dést szerzett a cégben, vagy a házastársa, szülei, gyereke vagy gyerekeik közvetlen örököseinek tulajdonában van. A döntéshozási jogok többsége közvetett vagy közvetlen. A családnak vagy rokonságnak legalább egy képviselője formálisan is részt vesz a cég irányításában. A tőzsdén jegyzett vállalatok, akkor definiálhatóak családi vállalkozásként, ha a céget alapító vagy (jegyzett tőkét) felvásárló személy vagy a családjuk vagy a leszármazottaik a döntéshozási jogok 25%-ával rendelkeznek a jegyzett tőkéjük révén	<b>K1:</b> döntéshozási jogok többsége a céget megalapító természetes személynek a tulajdonában van <b>K2-K3:</b> a családnak vagy rokonságnak legalább egy képviselője formálisan is részt vesz a cég irányításában <b>K7:</b> a házastársa, szülei, gyereke vagy gyerekeik közvetlen örököseinek tulajdonában
14.	Poza - Daugherty	2014	N/A	egy vállalkozás akkor tekinthető családi vállalkozásnak, ha a család kettő vagy ennél több tagja legalább 15 százalékos vagy ennél magasabb tulajdonrész felett rendelkezik irányítással, a család stratégiai szempontból befolyásolja a cég irányítását, de megjelenik a családi kapcsolatok iránti aggodalom is, valamint annak a víziója vagy lehetősége, hogy a vállalkozást generációkon át továbbvigyék	<b>K1:</b> a család kettő vagy ennél több tagja legalább 15 százalékos tulajdonrész felett rendelkezik <b>K2-K3:</b> a család stratégiai szempontból befolyásolja a cég irányítását <b>K4:</b> a vízió vagy lehetőség, hogy a vállalkozást generációkon át továbbvigyék
15.	Ramadani - Hoy	2015	N/A	a családi vállalkozás olyan vállalkozásként határozható meg, amely a család tulajdonában van és a család irányítása alatt áll, amelyben a család néhány tagja dolgozik, és azon a feltételezésen alapul, hogy a fiatalabb családtagok fogják irányítani a vállalkozást, követve az idősebbeket	<b>K1:</b> a család tulajdonában van <b>K2-K3:</b> a család irányítása alatt áll <b>K4:</b> a fiatalabb családtagok fogják irányítani a vállalkozást, követve az idősebbeket <b>K8:</b> a család néhány tagja a vállalkozásban dolgozik

16.	Cano-Rubio - Fuentes-Lom- bardo - Vallejo-Martos	2017	spanyol bor és olívaolaj ter- melő vállalatok	a cég családi vállalkozásnak tekinti magát, ezzel meg- különböztetve a céget a nem családi vállalkozásoktól, a vállalkozás ugyanazon család tagjainak a tulajdonában van, a menedzsmentben a családhoz kapcsolódó sze- mélyek dolgoznak, megjelenik az a vízió, hogy a vállal- kozást a következő generációk továbbvigyék, és a csa- ládtagok elkötelezettek a vállalkozás iránt és részt vesznek annak működésében.	<b>K1:</b> ugyanazon család tulajdonában van <b>K2:</b> a menedzsmentben a családhoz kapcsolódó személyek dolgoznak <b>K4:</b> a vízió, hogy a vállalkozást a követ- kező generációk továbbvigyék <b>K5:</b> a cég családi vállalkozásnak tekinti magát <b>K8:</b> a családtagok elkötelezettek a vál- lalkozás iránt
17.	Leach	2018	N/A	a családi vállalkozás olyan formáció, amelyet egy család vagy családi kapcsolatrendszer befolyásol, és amely sa- ját magát családi vállalkozásként azonosítja.	<b>K5:</b> a vállalkozás saját magát családi vállalkozásként azonosítja <b>K8:</b> egy család vagy családi kapcsolat- rendszer befolyásolja a vállalkozást
18.	Wieszt - Dró- tos	2018	magyar vállalkozási népes- ségre vonatkozó representa- tív mintavételi adatbázis, amelynek kiválasztása a de- finícióban megfogalmazott kritériumok alapján történt	minimum 50 százalékos családi tulajdoni hányad, leg- alább két családtag dolgozzon a cégben, legalább két generáció legyen bevonva a cég működtetésébe, és csa- ládon belüli utódlásban gondolkozzanak	<b>K1:</b> min. 50 százalékos családi tulajdoni hányad <b>K4:</b> családon belüli utódlásban gondol- goznak <b>K6:</b> legalább két generáció részt vesz a cég működtetésében <b>K8:</b> legalább két családtag dolgozik a cégben
19.	Kása – Radácsi – Csákné Filep	2019	magyarországi KKV szektor az alábbi korlátozásokkal: magyarországi székhellyel rendelkező önálló vállalko- zások; a 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 milli- árd forintot	azok a vállalkozások, amelyek önmagukat családi vál- lalkozásnak tartják, vagy ahol a cég legalább 50 száza- léka legalább egy család tulajdonában van, vagy a csa- lád részt vesz a vállalkozás irányításában vagy a család- tagok alkalmazottként részt vesznek a vállalat működé- sében, vagy a vezetés és a tulajdonlás átadása részben vagy teljes mértékben a családon belül valósul meg	<b>K1:</b> a cég legalább 50 százaléka leg- alább egy család tulajdonában van <b>K2-K3:</b> a család részt vesz a vállalkozás irányításában <b>K4:</b> a vezetés és a tulajdonlás átadása részben vagy teljes mértékben a csalá- don belül valósul meg <b>K5:</b> önmagukat családi vállalkozásnak tartják <b>K8:</b> a családtagok alkalmazottként részt vesznek a vállalat működésében