

Baros-Tóth Ágnes

A SZOCIO-EMOCIONÁLIS VAGYON (SEW) JELENTŐSÉGE A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK KUTATÁSÁBAN

Absztrakt

A családi vállalkozások kutatása az 1980-as években kezdődött, így viszonylag fiatal tudományterületnek tekinthető. A családi vállalkozásokkal foglalkozó kutatást már a kezdetektől a tudományos legitimáció kialakítására való törekvés jellemzi, aminek eredményeként a kutatások elméleti megalapozásához a közgazdaságtudomány meghatározó jelentőségű elméletei közül többet is integráltak a családi vállalkozás kutatásba, amelyen belül a legtöbbet hivatkozott elméletek az ügynökelmélet, az erőforrás-alapú szemlélet, a stewardship-elmélet, a szocio-emocionális vagyon elmélete és az intézményi közgazdaságtan. A szocio-emocionális vagyon elmélete azért emelendő ki a felsorolt elméletek közül, mert ez nem egy ismert közgazdaságtudományi elmélet adaptálása a családi vállalkozásokra, hanem a családi vállalkozás kutatás által kidolgozott és folyamatosan fejlesztett önálló elmélet. A tanulmány célja, hogy részletesen bemutassa a szocio-emocionális vagyon fogalmát, kialakulását és fejlődését szakirodalmi kutatás alapján. A szocio-emocionális vagyon jelentősége, hogy segítségével érthetőbbé váltak a családi vállalkozások egyedi jellemzői, különösen az a befolyás, amit a család gyakorol a vállalkozás kockázatvállalási hajlandóságára.

Kulcsszavak: szocio-emocionális vagyon; családi vállalkozás; életciklus

Bevezető

A családi vállalkozások kutatása viszonylag fiatal tudományterület, azonban a kezdetektől törekszik a tudományos legitimáció kialakítására és megerősítésére, aminek fontos eleme, hogy a közgazdaságtudomány jelentős és meghatározó elméleteit igyekszik következetesen integrálni a családi vállalkozás kutatásokat alátámasztó elméleti megközelítésekbe. Odom és munkatársai (2019) 2006 és 2013 között publikált 800 családi vállalkozás kutatással foglalkozó, szakmailag lektorált cikket elemeztek azzal a céllal, hogy megállapítsák, a kutatók milyen elméleti megközelítések alapján vizsgálták a családi vállalkozásokat. Az elemzésük eredményeként megállapították, hogy a legtöbbet hivatkozott elméletek az említésük gyakorisága alapján sorrendben: az ügynökelmélet, az erőforrás-alapú szemlélet, a stewardship-elmélet, a szocio-emocionális vagyon elmélete és az intézményi közgazdaságtan. Jelen tanulmány célja, hogy a fenti elméletek közül bemutassa a szocio-emocionális vagyon elméletét, amelynek a családi vállalkozások kutatásán belüli kiemelt jelentősége részben annak köszönhető, hogy ez az elmélet nem korábbi, már meglévő közgazdaságtudományi elmélet integrálása a családi vállalkozások vizsgálatába, hanem az ezzel a területtel foglalkozó kutatók által kidolgozott és folyamatosan fejlesztett önálló elméleti közelítési mód.

A témát feldolgozó legfontosabb, legtöbbet hivatkozott szakirodalmak összegzésére és elemzésére támaszkodva mutatom be a szocio-emocionális vagyon elméletének kialakulását és integrálását a családi vállalkozások kutatásába. Az itt megfogalmazott megállapítások és következtetések egy jövőbeni empirikus kutatás alapjául szolgálhatnak, aminek célja annak vizsgálata, hogy a családi vállalkozások azon törekvése, hogy megőrizzék a szocio-emocionális vagyonukat, milyen hatást gyakorolhat a családi vállalkozások generációváltási folyamatára.

A szocio-emocionális vagyon jelentőségének felismerése

A szocio-emocionális vagyon koncepció megjelenése óta jelentős hatást gyakorol a családi vállalkozások kutatására, mert elméleti keretbe foglalja azt a jellegzetességet, amelyik megkülönbözteti a családi vállalkozásokat a nem családi vállalkozásoktól, és ez a vállalkozó család hatása a vállalkozás működésére, és ennek következményei.

A szocio-emocionális vagyon fogalma az angol eredeti socio-emotional wealth (SEW) kifejezés egyik lehetséges fordítása. A magyar szakirodalomban az általam is használt szocio-emocionális vagyon (Németh & Németh, 2019; Kálmán, 2020; Kárpáti, 2021) fordítás mellett használatos a társas-érzelmi vagyon megfogalmazás (Wieszt, 2021; Mosolygó-Kiss et al., 2022), illetve a társas-emocionális vagyon változat is (Wieszt & Drótos, 2018). Azért döntöttem a szocio-emocionális vagyon fordításváltozat mellett, mert más tudományterületek is használják a szocio-emocionális kifejezést, valamint a Google Scholar több találatot adott a szocio-emocionális vagyon kifejezésre, mint a másik két változatra, ami alapján az feltételezhető, hogy ennek használata elfogadottabb.

A szocio-emocionális vagyon (SEW) a Wiseman & Gomez-Mejia (1998) által kidolgozott viselkedésalapú ügynökelméletből (behavioral agency model – BAM) származik, amelyik a kilátáselméletre (prospect theory) épült. A szerzők azt vizsgálták, hogy a cégek miként keretezik a problémákat és hogyan viszonyulnak a kockázathoz. Abból indultak ki, hogy a problémák keretezhetők a lehetséges nyereségek közötti választásként vagy a lehetséges veszteségek közötti választásként is. A viselkedésalapú ügynökelmélet előrejelezheti, hogy a döntéshozók kockázatkerülő preferenciák alapján döntenek, amikor a pozitívan keretezett kilátások és nyereségek között választanak, vagy pedig kockázatkereső viselkedést mutatnak, amikor azonos, de negatívan keretezett kilátások és veszteségek között választanak (Wiseman & Gomez-Mejia, 1998).

Gomez-Mejia és munkatársai (2007) erre alapozva dolgozták ki a szocio-emocionális vagyon koncepcióját. Meghatározásuk szerint a szocio-emocionális vagyon egy cég azon nem pénzügyi aspektusait jelenti, amelyek a család affektív (érzelmi) szükségleteit elégítik ki, mint például az identitás, a családi befolyás gyakorlásának képessége és a családi dinasztia fennmaradása (Gomez-Mejia et al., 2007, p. 106.). Tanulmányukban megkérdőjelezték azt az addig közkeletű vélekedést, hogy a családi vállalkozások inkább kockázatkerülők, szemben a nem családi vállalkozásokkal. A viselkedésalapú ügynökelméletre támaszkodva azt állították és empirikus vizsgálattal igazolták, hogy a családi vállalkozások számára az elsődleges referenciapont a szocio-emocionális vagyonuk elvesztésétől való félelem. Amennyiben felmerül ennek eshetősége, a családi vállalkozások hajlandóak

akár a teljesítményüket érintő jelentős kockázatot is vállalni annak érdekében, hogy a szocio-emocionális vagyonukat ne érje veszteség (Gomez-Mejia et al., 2007). A családi vállalkozások veszteségkerülők, ha a szocio-emocionális vagyonukról van szó (Odom et al., 2019). A kutatáshoz használt minta 1.237 dél-spanyolországi, családi tulajdonú olívaolajmalomból állt. Ezek a családi vállalkozások egy 54 éves időperióduson keresztül azzal a választási lehetőséggel szembesültek, hogy vagy megmaradnak önálló vállalkozásnak, vagy belépnek egy szövetkezetbe. Utóbbi döntés következménye egyrészt a családi irányítás elvesztése, másrészt az üzleti kockázatok mértékének csökkenése. Ha az előző opciót választják, akkor függetlenek maradnak, megőrzik a cég szocio-emocionális vagyónát. A vizsgálat eredménye, hogy a legtöbb családi vállalkozásként működő olívaolajmalom inkább vállalta az alacsonyabb teljesítmény magasabb kockázatát azért, hogy megőrizhessék a családi irányítást. A családhoz tartozó tulajdonosok nagyobb jelentőséget tulajdonítottak a cég nem gazdasági jellegű előnyeinek (SEW), mint a gazdasági előnyöknek (Odom et al., 2019).

A családi vállalkozással foglalkozó szakirodalom a kezdetek óta igyekezett meghatározni a családi vállalkozások és a nem családi vállalkozások közötti különbségeket. A vizsgálati eredmények alapján a menedzseri döntéshozás öt olyan tágabb kategóriája különíthető el, melyek megkülönböztethetik a két vállalkozástípust (Gomez-Mejia et al., 2011): a menedzsment folyamatokat érintő szervezeti választások, a vállalati stratégia, a vállalatirányítás, a stakeholder kapcsolatok és az üzleti vállalkozás. Gomez-Mejia és munkatársai (2011) szerint a családi cégek tulajdonosainak szocio-emocionális vagyona vagy affektív adottságai magyarázatot adhatnak ezek közül többre is. A szerzők több olyan tényezőt (a családi életszakasz, a cég mérete, a céget érintő kockázatok és a nem családtag részvényesek jelenléte) is vizsgáltak, amelyek esetlegesen befolyásolhatják a szocio-emocionális vagyon megtartását, ami a családi vállalkozásokon belüli menedzseri döntéshozatal esetében referenciapontnak tekinthető (Gomez-Mejia et al., 2011).

A családi vállalkozáson belül gyakran elmosódnak a család és a vállalkozás közötti határok, és ennek következtében több, nem gazdasági jellegű tényező is befolyásolja a vállalkozás működését. Az egyik ilyen tényező az érzelmek jelenléte a vállalkozásban, ami a családi részvételnek köszönhető, és hatása sokkal erőteljesebb a családi vállalkozás tevékenységeire nézve, mint egy nem családi vállalkozás vonatkozásában (Gomez-Mejia et al., 2011). A másik ilyen tényezőt a családdal kapcsolatos egyedi értékek jelentik, mivel ezek az értékek átszövik magát a vállalkozást is, és fontos céllá válik az, hogy a családi értékeket a vállalkozáson keresztül is fenn tudják tartani, megőrizzék a családi dinasztiát és a család társadalmi tőkéjét. Ezeknek az értékeknek kiemelkedő jelentősége van, mert a családi vállalkozás szervezeti kultúrájának alapjait ezek az értékek adják. A nem gazdasági jellegű tényezők sorába tartozik a családi vállalkozás tulajdonosának altruista viselkedése is, ami azon a vágyon alapul, hogy biztosítsa a családi egység jólétét, azaz megélhetést biztosítson a vállalkozó család számára (Gomez-Mejia et al., 2011). A példaként említett nem gazdasági jellegű tényezőkből származó hasznosságokat lehet együttesen szocio-emocionális vagyonnak vagy affektív adottságnak nevezni (Gomez-Mejia et al., 2007), mely döntő hatást gyakorol a legfontosabb menedzseri döntések meghozatalára. A szocio-emocionális vagyon fontosságát nagy mértékben befolyásolja, hogy a vállalkozó család éppen

melyik életszakaszában jár, mekkora a cég mérete, milyen kockázatok vannak jelen a vállalkozás életében, valamint, hogy rendelkeznek-e nem családtagok is a cég részvényeivel. A szocio-emocionális vagyon megőrzésére tett erőfeszítések kihatnak a menedzsment folyamatokra, köztük az utódlás, a professzionalizálódás és a humán erőforrással kapcsolatos gyakorlatokra, továbbá meghatározzák a cég stratégiai döntéseit, szervezeti irányítási gyakorlatát, stakeholder kapcsolatait és üzleti vállalkozásait, amelyeknek mind döntő jelentősége van a vállalkozás pénzügyi teljesítményének szempontjából (Gomez-Mejia et al., 2011).

A szocio-emocionális vagyon empirikus vizsgálatai

A szocio-emocionális vagyon koncepcióját növekvő számú empirikus kutatás elméleti keretrendszerként alkalmazták, mivel a családi vállalkozások működésében megfigyelhető számos jelenségre racionális magyarázattal szolgált (Berrone et al., 2010; Chrisman & Patel, 2012; Zellweger et al., 2012; Miller et al., 2013).

A szocio-emocionális vagyon koncepciója szempontjából fontos mérföldkő volt Berrone és munkatársai (2010) tanulmánya. A szerzők 194 nyilvánosan működő részvénytársaságot vizsgáltak az USA-ban, amelyek közül 101 céget azonosítottak családi tulajdonú vállalkozásnak. A mintába csak olyan gyártással foglalkozó cégeket vontak be, amelyeknek a károsanyag-kibocsátási szintjüket jelenteniük kellett a Környezetvédelmi Hivatalnak (Environmental Protection Agency). A szerzők vizsgálatuk során a viselkedésalapú ügynökelméletből (BAM) és az intézményi közgazdaságtanból indultak ki, és az volt a hipotézisük, hogy a családi vállalkozások kevésbé környezetszennyezőek, mint a nem családi vállalkozások azért, hogy megőrizhessék a szocio-emocionális vagyonukat. A családi vállalkozások tulajdonosai számára fontos, hogy milyen a megítélésük a helyi közösségben, ezért jóval nagyobb figyelmet fordítanak a cégük károsanyag-kibocsátási szintjére. A vizsgálat igazolta, hogy a családi vállalkozások környezetvédelmi teljesítménye jobb volt, mint a nem családi cégeké. Ezt befolyásolta a családi cégek földrajzi elhelyezkedése is, hiszen ezek a vállalkozások nagyobb súlyt helyeznek arra, hogy milyen a hírnevük és milyen társadalmi kapcsolataik vannak a helyi közösségen belül. A nem családi vállalkozások számára ez kevésbé döntő tényező (Berrone et al., 2010; Odom et al., 2019).

Chrisman & Patel (2012) empirikus vizsgálat segítségével próbálták meg értékelni a családi vállalkozások hosszú távú beruházásaival kapcsolatos ellentmondó szakirodalmi véleményeket azzal a céllal, hogy magyarázattal szolgáljanak a családi vállalkozások innovációs tevékenységeit illetően. A szerzők 964, az S&P 1500 indexben (Standard & Poor 1500 index) szereplő vállalat, köztük 473 családi cég, K+F beruházásait elemezték a viselkedésalapú ügynökelméletből (BAM) és a szocio-emocionális vagyon koncepciójából kiindulva. Előbbi azt feltételezi, hogy a családi vállalkozások veszteségkerülők a szocio-emocionális vagyonuk védelme érdekében, amiből következően alacsonyabb szintű a K+F beruházások aránya körükben. Ehhez kapcsolódik a rövidlátó veszteségkerülés jelensége, ami miatt a cégek általában nem a hosszú távú érdekeiket nézik, a befektetéseik rövid távra irányulnak, aminek következtében negatívan reagálhatnak a legutóbbi vesztesége-

ikre anélkül, hogy figyelembe vennék, hogy hosszú távon mi az előnyös a számukra (Thaler et al., 1997). A családi vállalkozások egy részére azonban mégsem a rövidlátó veszteségkerülés jellemző, mert hajlandóak nagyobb arányban befektetni a cég hosszú távú céljainak megvalósításába. A vizsgálatuk másik figyelemreméltó eredménye az volt, hogy amikor a cég teljesítménye az általuk célul kitűzött szint alá esett, akkor a családi vállalkozások nagyobb arányú K+F beruházásokat hajtottak végre, mint a nem családi vállalkozások, azonban a beruházások variabilitása csökkent a családi vállalkozások esetében (Chrisman & Patel, 2012).

Zellweger és munkatársai (2012) svájci és német családi vállalkozásokat vizsgáltak. Abból a feltevésből indultak ki, hogy a szocio-emocionális vagyon csak akkor létezik, ha a cég családi irányítás alatt áll. Azt vizsgálták, hogy növekszik-e a szocio-emocionális vagyon attól függően, hogy mekkora a családi vállalkozáson belül a család által gyakorolt, a vizsgálat időpontjában aktuális kontroll mértéke, mennyi ideig áll fenn a kontroll és van-e szándék arra, hogy az irányítást átadják a következő generációnak (transzgenerációs kontroll szándéka), továbbá, hogy ezáltal növekszik-e az ár, amennyiért a tulajdonosok hajlandóak lennének eladni a cégüket családon kívüli vevőnek. A vizsgálat eredménye mind Svájcban, mind Németországban az volt, hogy az aktuális kontroll mértékének nincs ilyen hatása, a kontroll időtartama vegyes hatású, viszont a transzgenerációs kontrollra irányuló szándék következetesen pozitív hatást gyakorol az érzékelhető elfogadható eladási árra (Zellweger et al., 2012; Berrone et al., 2012).

Miller és munkatársai (2013) a szocio-emocionális vagyon elméletét használták arra, hogy empirikus kutatás keretében megvizsgálják, hogy amennyiben a tőzsdén jegyzett családi nagyvállalatok a szocio-emocionális vagyonhoz kapcsolódó célok megvalósítására törekednek, akkor nagyobb stratégiai konformitás jellemző-e rájuk. Vizsgálatuk eredménye, hogy minél inkább befolyik a család a tulajdonlásba és a vállalat vezetésébe, annál nagyobb a valószínűsége, hogy kialakul a stratégiai konformitás.

A fenti tanulmányok eredményei alátámasztják a szocio-emocionális vagyon jelentőségét. A családi vállalkozásokban a szocio-emocionális vagyon megőrzése kulcsfontosságú nem gazdasági jellegű referenciapont a döntéshozatali folyamatokban (Berrone et al., 2012). A szerzők azonban arra is figyelmeztetnek, hogy a szocio-emocionális vagyon védelme mellett, kétféle negatív következménye lehet annak, ha mégis rossz a vállalkozás teljesítménye. Az egyik, hogy az esetlegesen súlyos pénzügyi nehézségek következtében csökkenhet a család életszínvonala, illetve, akár felmerülhet a szocio-emocionális vagyon megszűnésének eshetősége is, ha el kell adni a céget, vagy beolvad egy másik cégbe, esetleg csődbe megy (Berrone et al., 2012).

A szocio-emocionális vagyon mérésének kérdése

Az elmélet fejlődésével párhuzamosan azonban a vele kapcsolatos kritikai észrevételek is megjelentek főként a módszertani alkalmazását illetően. Az egyik fontos kifogás arra vonatkozott, hogy milyen módon lehetne mérni a szocio-emocionális vagyon dimenzióit. Berrone és munkatársai (2012) ezt a hiányosságot próbálták orvosolni egy öt dimenzióból, és azon belül 27 tényezőből álló skála, a FIBER-skála kidolgozásával. A dimenziók

kezdőbetűiből alkotott betűszó, a FIBER jelöli ezeket a dimenziókat. A dimenziók azonosítása a korábbi szakirodalmi kutatásokon alapult és a cél az volt, hogy egy olyan rendszert alkossanak meg, amelyik megbirkózik a témához kapcsolódó egyik legnagyobb kihívással, a szocio-emocionális vagyon operacionalizálásával, meghatározza a szocio-emocionális vagyon különböző dimenzióit és kísérletet tesz azok mérésére is (Berrone et al., 2012). A FIBER-skála dimenzióit és az azokhoz tartozó tényezőket a 1. sz. táblázat foglalja össze. A szerzők többféle módszert is javasolnak arra, hogy ezen dimenziók validitását tudományosan igazolni lehessen. Szerintük szükséges lenne az egyes dimenziókhoz tartozó tényezőket sztenderd pszichometrikus tesztekkel ellenőrizni, illetve javasolják a tartalomelemzés módszerét is, aminek segítségével a különböző mentális modelleket, percepciókat és hiedelmeket vizsgálni lehet, amit más módszerek nem tesznek lehetővé (Berrone et al., 2012)

A szocio-emocionális vagyon elméletének és az ahhoz szorosan kapcsolódó FIBER-skálának a megjelenése óta egyre növekvő számú tanulmány és empirikus vizsgálat készült, melyek különböző szempontok alapján igyekeztek szigorú tudományos módszerekkel és statisztikai elemzésekkel igazolni a két koncepció érvényességét és tudományos hasznosságát. Swab és munkatársai (2020) a szocio-emocionális vagyonnal és a FIBER-skála különböző dimenzióival foglalkozó megjelent lektorált publikációk éves számát vizsgálták, és arra a következtetésre jutottak, hogy 2007 után dinamikus növekedett az ez irányú tanulmányok száma, azonban 2014 után csökkent a témával kapcsolatos kutatói érdeklődés (Swab et al., 2020), ami részben annak is köszönhető, hogy a családi vállalkozások vizsgálatában más olyan ígéretesnek bizonyuló aspektusok is megjelentek, mint a heterogenitás kérdése (Nordqvist et al., 2014; Miller et al., 2018), az innovációs képesség aspektusa (De Massis et al., 2015; Chrisman et al., 2015; Duran et al., 2016), a professzionalizálódás hatása (Stewart & Hitt, 2012; Dekker et al., 2015; Madison et al., 2018), a nemzetköziesedés (Kontinen & Ojala, 2012; Arregle et al., 2017) és a bifurkációs torzítás (bifurcation bias) (Verbeke & Kano, 2012; Daspit et al., 2018; Madison et al., 2018).

1. sz. táblázat: A FIBER-skála dimenziós tényezői
a szocio-emocionális vagyon (SEW) mérésére

SEW dimenziók		Javasolt tényezők dimenzióként
F	Családi irányítás	<ol style="list-style-type: none"> 1. A család többségi részvénytulajdonos 2. A családtagok a fő döntéshozók 3. A családtagok a vezetők 4. Családon kívüli vezetők kinevezése csak a családtagok engedélyével 5. Családtagokból álló vezetőség 6. Fő cél az irányítás és a függetlenség megtartása
I	A családtagok azonosulása a céggel	<ol style="list-style-type: none"> 1. A családtagok erős azonosulása a céggel 2. A családtagok azonosulása a vállalkozás sikerével. 3. A családtagok személyes kötődése a vállalkozáshoz 4. Az önazonosság erősítése a vállalkozásban való részvétel által 5. A családtagok öntudatossága a vállalkozásnak köszönhetően 6. A család nevének azonosítása a cég termékeivel és szolgáltatásaival
B	A társadalmi kötelek	<ol style="list-style-type: none"> 1. A társadalmi események és tevékenységek támogatása 2. A nem családtag alkalmazottak befogadása 3. A szerződéses kapcsolatok alapja a bizalom és a kölcsönösség 4. Szoros kapcsolatok ápolása más intézményekkel 5. Tartós és hosszú távú beszállítói szerződések
E	A családtagok érzelmi kötődése	<ol style="list-style-type: none"> 1. Az érzelmek hatása a döntéshozatalra 2. A családtagok jólétének védelme 3. Erős családi kötelek jelenléte 4. Az érzelmi szempontok jelentősége 5. Az érzelmi kapcsolatok hozzájárulása a családtagok pozitív önazonosságához 6. A családtagok egymás iránti elkötelezettsége
R	A családi kötelek megújítása generációváltás révén	<ol style="list-style-type: none"> 1. A családi örökség és hagyomány megőrzése 2. A családtag tulajdonosok befektetésének inkább hosszú távú értékelése 3. A családi vállalkozás megtartásának valószínűsége 4. A sikeres generációváltás jelentősége

Forrás: Berrone et al., 2012, p. 266. alapján saját szerkesztés

A szocio-emocionális vagyon negatív következményei

Kellermanns és munkatársai (2012) a szocio-emocionális vagyon pozitív hatásai mellett annak lehetséges negatív hatásait is elemezték tanulmányukban. Megfogalmazásuk szerint a szocio-emocionális vagyonnak van fényes, de sötét oldala is. Az előbbi alatt azt értik, hogy a fenntartása miatt érzett aggodalomnak kedvező kimenete is lehet, mert olyan intézkedésekre és tevékenységekre sarkallja a vállalkozást, amelyik munkavállalói elkötelezettséget, érzelmi kötődést, jobb környezetvédelmi teljesítményt eredményezhet. Azonban, ha a szocio-emocionális vagyon túlságosan dominánssá válik, annak negatív következményei lehetnek, altruizmus, alkalmatlan családtag menedzserek foglalkoztatása vagy a cég forrásainak nem hatékony felhasználása (Kellermanns et al., 2012; Schepers et al., 2014). A szocio-emocionális vagyon megőrzésére tett túlzott erőfeszítések

miatt szülői altruizmus vagy menedzseri beágyazottság alakulhat ki, aminek következtében a családi vállalkozások teljesítménye is csorbát szenvedhet (Schepers et al., 2014).

Goel és munkatársai (2013) empirikus vizsgálat keretében arra kerestek választ, hogy vajon, ha egy családi cég vezetője erősen empatikus, akkor nem hajlamos-e túlhangsúlyozni a szocio-emocionális vagyon megtartásának jelentőségét, továbbá arra is irányult a kutatásuk, hogy a családon kívülről érkező vezetők milyen befolyást gyakorolhatnak a szocio-emocionális vagyonra. A vizsgálatot 354 belga és holland kis- és közép méretű családi vállalkozásból álló mintán végezték, amihez az adatokat belgiami és hollandiai adatbázisokból gyűjtötték. Tanulmányuk megállapítása, hogy a család a vállalkozói folyamat fontos eleme, ami lehet a vállalkozás hajtómotorja, de akár korlátozhatja is a vállalkozói tevékenységet. Szerintük a szocio-emocionális vagyon az egyik legfontosabb korlátozó tényező a családi vállalkozásokban. A másik következtetésük, hogy fontos megérteni a családi vállalkozások érzelmi aspektusait, mert az érzelmek befolyásolhatják a családi vállalkozások döntéshozatali folyamatát (Goel et al., 2013).

Részben ehhez a gondolatmenethez áll közel Schepers és munkatársai (2014) közelítési módja. A szerzők abból a feltevésből indultak ki, hogy a szocio-emocionális vagyon megtartására való törekvés gátolhatja, hogy a családi vállalkozás vállalkozói orientációja pozitív hatást fejtson ki a teljesítményre. A 232 elemes mintát a belgiami családi vállalkozások adatbázisából gyűjtötték. Lineáris regresszió analízissel elemezték a felmérésük eredményét, ami megerősítette, hogy csökken az a pozitív hatás, amit a vállalkozói orientáció a pénzügyi teljesítményre gyakorol, ha a szocio-emocionális vagyon megőrzésének szintje nő (Schepers et al., 2014). Ez a vizsgálati eredmény is azt a feltevést támasztja alá, hogy a szocio-emocionális vagyon bizonyos helyzetekben negatív hatással van a családi vállalkozás teljesítményre és tevékenységére. A vizsgálatuk arra is rávilágított, hogy az életciklusuk érett fázisában lévő családi vállalkozásokban a szocio-emocionális vagyon jelentősége csökkenni kezd. Ugyanezt tapasztalták a cégméret növekedése esetén is (Schepers et al., 2014).

A szocio-emocionális vagyon típusai

Miller és Le Breton-Miller (2014) tanulmányukban a szocio-emocionális vagyon számos lehetséges típusát azonosították. Ide sorolták a vállalkozásnak azokat az adottságait, hogy képes a család hírnevét és társadalmi státusát javítani a közösségben a vállalkozás hozzájárulása révén, a céges pénzügyi forrásokat felhasználja a család vagy a gyermekek javára, értékes karrierlehetőségeket biztosít a családtagok számára, valamint, hogy erősíti a családi öntudatot (Miller & Le Breton-Miller, 2014). Azonban felvetették azt is, hogy néha olyan jelenségeket is a szocio-emocionális vagyon megőrzésére tett erőfeszítésnek tulajdonítanak, amelyek ténylegesen más tevékenység eredményeképpen alakultak ki. Példaként a diverzifikáció korlátozását, a kockázatvállalást és az adósságot említették, mivel előfordulhat, hogy ezek nem a szocio-emocionális vagyon védelmének köszönhetőek, hanem motivációjuk ténylegesen a rövid távú pénzügyi megtérülés elérése volt. A szerzők véleménye szerint ilyen esetben további bizonyítékokra van szükség ahhoz, hogy a szocio-emocionális vagyon hatását egyértelműen igazolni lehessen (Miller & Le Breton-Miller, 2014).

A szocio-emocionális vagyoni további értelmezéséhez egy általuk kidolgozott alaptipológiát javasoltak, amelynek keretében a szocio-emocionális vagyoni (SEW) prioritásait két fő kategóriába sorolták abból kiindulva, hogy bizonyos prioritások kisebb, rövid távú haszonnal járnak a vállalkozásra nézve, míg más prioritások haszna szélesebb körű és hosszú távon éreztetik hatásukat. Az előző kategóriát korlátozott SEW-nak, míg az utóbbit kiterjesztett SEW-nak nevezték (Miller & Le Breton-Miller, 2014; Makó et al., 2018).

A korlátozott SEW vonatkozásában az alábbi jellemzőket azonosították a szerzők: a tipikus prioritást az állandó munkahelyi biztonság jelenti, valamint, hogy minden családtag hozzáférhet a cég erőforrásaihoz. A közvetlen család tekinthető kiemelt érdekelt félnek és az irányítási rendszereket a család dominanciája jellemzi a vezetésben és a kormányzásban is függetlenül attól, hogy az érintett családtagok milyen képességekkel rendelkeznek. A stratégiai eredményeket illetően tipikus a stratégiai konzervativizmus vagy stagnálás, ritkán fordul elő a vállalkozásba történő befektetés, jellemző a kockázatkerülés és az, hogy a család inkább kivonja a pénzeszközöket a vállalkozásból. A kereskedelmi eredmények tekintetében kisebb növekedés és rövidebb élettartam figyelhető meg, míg a szocio-emocionális vagyoni eredményei szempontjából a nepotizmus, a beágyazottság és a cég családi ellenőrzése dominál. A korlátozott szocio-emocionális vagyonihoz kapcsolható elméletek az ügynökelmélet, a viselkedés alapú ügynökelmélet és a családi altruizmus (Miller & Le Breton-Miller, 2014).

A kiterjesztett SEW esetén a céget támogatni képes és hajlandó, későbbi generációk hosszú távú jóllétének biztosítása a tipikus prioritás. Kiemelt érdekelt félnek már nem csak a közvetlen család számít, hanem a tágabb család, maga a vállalkozás és az összes érdekelt fél. Az irányítási rendszer szempontjából csak a kompetens, motivált családtagok számítanak, illetve a kialakult egyensúly a családi és nem családi vezetők és igazgatók között. A stratégiai eredményeket a termékekbe, folyamatokba és magába a vállalkozásba történő nagyvonalú befektetés, valamint a vállalkozás megújítása jellemzi. A kereskedelmi eredményeket a kiváló növekedés és hosszú élettartam tükrözi, míg a SEW eredmények abban nyilvánulnak meg, hogy a család büszke a felajánlásokra, valamint az érdekelt felekkel és a közösséggel ápolta kapcsolataira. A kiterjesztett SEW esetén a stewardship- és a stakeholder-elmélet, valamint a fenntarthatóság említhető meg kapcsolódó teóriaként (Miller & Le Breton-Miller, 2014).

A SEWi skála

Jelentős lépésnek tekinthető Debicki és munkatársai (2016) tanulmánya, melyben a szerzők bemutatták a szocio-emocionális vagyoni fontosságának méréséhez kidolgozott SEWi (socio-emotional wealth importance) skálát. Véleményük szerint a szocio-emocionális vagyoni vállalkozásra gyakorolt hatása főként annak köszönhető, hogy a vállalkozó család tagjai milyen mértékben tekintik fontosnak annak megőrzését és megszerzését. Ezzel indokolták, hogy a mérési skála a SEW fontosságára és nem a SEW szintjére fókuszál. A skálával mérhetővé válik, hogy a szocio-emocionális vagyoni fontossága miként befolyásolja a családi vállalkozás stratégiai viselkedését, valamint a SEW fontosságában megjelenő különbségek hogyan eredményeznek heterogén stratégiai viselkedést a családi vállalkozások között (Debicki et al., 2016). A skála többszörös tesztelése után a kezdeti 24

tételből három dimenzióra és azokon belül kilenc tételre redukálták a mérés szempontjait, az alábbiak szerint:

- Családi ismertség: 1. A család elismerése a helyi közösségben a cég nagylelkű cselekedeteiért; 2. A társadalmi tőke felhalmozása és megőrzése; 3. A család hírnevének fenntartása a vállalkozáson keresztül
- Családi folytonosság: 1. A család egységének fenntartása; 2. A családi dinasztia megőrzése a vállalkozásban; 3. A családi értékek megőrzése a vállalkozás működtetése révén
- Családi gazdagodás: 1. A vállalkozásban nem közreműködő családtagok boldogsága; 2. A családi harmónia fokozása a vállalkozás működtetésével; 3. A család igényeinek figyelembevétele vállalkozás döntéshozatali folyamatában (Debicki et al., 2016)

A jövőben további vizsgálatok szükségesek annak bizonyítására, hogy a SEWi skála valóban egzakt módon használható-e a családi vállalkozások szocio-emocionális vagyónának mérésére.

Összegzés

A szocio-emocionális vagyón koncepciója fontos mérföldkő a családi vállalkozások kutatásában, és nagymértékben hozzájárult a családi vállalkozások egyedi jellemzőinek megértéséhez. Megjelenése óta komoly előrelépések történtek a szocio-emocionális vagyón szerepének és elméleti kereteinek megértésében (Jiang et al., 2018). A nagyszámú tanulmány és kutatás számos aspektussal bővítette a SEW koncepcióját, de még mindig vannak megoldatlan, nem kellő tudományos szigorúsággal tisztázott kérdések vele kapcsolatban. Azonban az kijelenthető, hogy a SEW a családi vállalkozás kutatás egyik legfontosabb pillérének tekinthető.

Jelen tanulmány áttekintette a szocio-emocionális vagyónnal kapcsolatos legtöbbet hivatkozott és legfontosabbnak tekintett szakirodalmak jelentős részét, a teljesség igénye nélkül. Az írás bemutatta a szocio-emocionális vagyón elméletének több lényeges elemét, amiket érdemes lenne a magyarországi családi vállalkozások körében empirikus vizsgálat keretében vizsgálni, különös tekintettel arra, hogy a szocio-emocionális vagyón megőrzésének célja hatást gyakorol-e a családi vállalkozások generációváltására.

Irodalomjegyzék

- Arregle, J., Duran, P., Hitt, M. A., & van Essen, M. (2017). Why Is Family Firms' Internationalization Unique? A Meta-Analysis. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(5), 801–831. doi:10.1111/etap.12246.
- Berrone, P., Cruz, C., Gomez-Mejia, L. R., & Larraza-Kintana, M. (2010). Socioemotional Wealth and Corporate Responses to Institutional Pressures: Do Family-Controlled Firms Pollute Less? *Administrative Science Quarterly*, 55(1), 82–113. <https://doi.org/10.2189/asqu.2010.55.1.82>
- Berrone, P., Cruz, C., & Gomez-Mejia, L.R. (2012). Socioemotional Wealth in Family Firms: Theoretical Dimensions, Assessment Approaches, and Agenda for Future Research. *Family Business Review*, 25(3), 258–279. doi:10.1177/0894486511435355.
- Chrisman, J.J., Chua J.H., De Massis, A., Frattini, F., & Wright, M. (2015). The ability and willingness paradox in family firm innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 32(3), 310–318. doi:10.1111/jpim.12207.

- Chrisman, J.J., & Patel, P.C. (2012). Variations in R&D investments of family and nonfamily firms: Behavioral agency and myopic loss aversion perspectives. *Academy of Management Journal*, 55(4), 976–997. doi:<https://doi.org/10.5465/amj.2011.0211>.
- Daspit, J.J., Madison, K., Barnett, T., & Long, R.G. (2018). The emergence of bifurcation bias from unbalanced families: Examining HR practices in the family firm using circumplex theory', *Human Resource Management Review*, 28(1), 18–32. doi:10.1016/j.hrmr.2017.05.003.
- Debicki, B.J., Kellermanns, F.W., Chrisman, J.J., Pearson, A.W., & Spencer, B.A. (2016). Development of a socioemotional wealth importance (SEWi) scale for family firm research. *Journal of Family Business Strategy*, 7(1), 47–57. doi:10.1016/j.jfbs.2016.01.002.
- Dekker, J., Lybaert, N., Steijvers, T., & Depaireet, (2015). The Effect of Family Business Professionalization as a Multidimensional Construct on Firm Performance. *Journal of Small Business Management*, 53(2), 516–538. doi:10.1111/jsbm.12082.
- De Massis, A., Di Minin, A., & Frattini, F. (2015). Family-driven innovation: Resolving the paradox in family firms. *California Management Review*, 58(1), 5–19. doi:10.1525/cm.2015.58.1.5.
- Duran, P., Kammerlander, N., Van Essen, M., & Zellweger, T. (2016). Doing more with less: Innovation input and output in family firms. *The Academy of Management Journal*, 59(4), 1224–1264. doi:10.5465/amj.2014.0424.
- Goel, S., Voordeckers, W., Van Gils, A., & Van den Heuvel, J. (2013). CEO's empathy and salience of socioemotional wealth in family SMEs - The moderating role of external directors. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(3–4), 111–134. doi:10.1080/08985626.2012.710262.
- Gómez-Mejía, L. R., Haynes, K. T., Núñez-Nickel, M., Jacobson, K. J. L., & Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional Wealth and Business Risks in Family-controlled Firms: Evidence from Spanish Olive Oil Mills. *Administrative Science Quarterly*, 52(1), 106–137. <https://doi.org/10.2189/asqu.52.1.106>.
- Gómez-Mejía, L.R., Cruz, C., Berrone, P., & De Castro, J. (2011). The Bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms. *Academy of Management Annals*, 5(1), 653–707. doi:10.1080/19416520.2011.593320.
- Jiang, D. S., Kellermanns, F. W., Munyon, T. P., & Morris, M. L. (2018). More Than Meets the Eye: A Review and Future Directions for the Social Psychology of Socioemotional Wealth. *Family Business Review*, 31(1), 125–157. <https://doi.org/10.1177/0894486517736959>.
- Kálmán, A. (2020). Az intellektuális tőke utódlása egy családi kisvállalkozásnál. *Prosperitas*, 7(2), 36–48. doi:10.31570/prosp_2020_02_3.
- Kárpáti, Z. (2021). Családi vállalatok professzionalizálódása - szisztematikus szakirodalmi áttekintés. *Veze-téstudomány / Budapest Management Review*, 52(3), 53–65. doi:10.24940/theijhss/2021/v9/i6/hs2106-048.
- Kellermanns, F.W., Eddleston, K.A., & Zellweger, T.M. (2012). Extending the Socioemotional Wealth Perspective: A Look at the Dark Side. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(6), 1175–1182. doi:10.1111/j.1540-6520.2012.00544.x.
- Kontinen, T., & Ojala, A. (2012). Internationalization pathways among family-owned SMEs'. *International Marketing Review*, 29(5), 496–518. doi:10.1108/02651331211260359.
- Madison, K., Daspit, J.J., Turner, K., & Kellermanns, F.W. (2018). Family firm human resource practices: Investigating the effects of professionalization and bifurcation bias on performance. *Journal of Business Research*, 84(March 2018), 327–336. doi:10.1016/j.jbusres.2017.06.021.
- Makó, C., Csizmadia, P., & Heidrich, B. (2018). Heart and Soul: Transferring “Socio-emotional Wealth” (SEW) in Family Business Succession. *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, 4(1), 53–67. doi:10.1177/2393957517749708.
- Miller, D., Amore, M.D., Le Breton-Miller, I., Minichilli, A., & Quarato, F. (2018). Strategic distinctiveness in family firms: Firm institutional heterogeneity and configurational multidimensionality. *Journal of Family Business Strategy*, 9(1), 16–26. doi:10.1016/j.jfbs.2018.01.004.
- Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2014). Deconstructing socioemotional wealth. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(4), 713–720. doi:10.1111/etap.12111.
- Miller, D., Le Breton-Miller, I., & Lester, R.H. (2013). Family Firm Governance, Strategic Conformity , and Performance: Institutional vs . Strategic Perspectives. *Organization Science*, 24(1), 189–209. doi:<https://doi.org/10.1287/orsc.1110.0728>.

- Mosolygó-Kiss, Á., Heidrich, B., & Chandler, N. (2022). Apám nehéz álmot ígér? A társas-érzelmi vagyon prioritásainak változása a generációváltó családi vállalkozásokban. *Vezetéstudomány / Budapest Management Review*, 53(8–9), 115–129. doi:<https://doi.org/10.14267/veztud.2022.08-09.09>.
- Németh, K., & Németh, S. (2019). A szocio-emocionális vagyon és a családi vállalkozások fenntarthatóságának összefüggésrendszere. *Taylor Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat*, 11(1), 46–55. <https://ojs.bibl.u-szeged.hu/index.php/taylor/article/view/21972>.
- Nordqvist, M., Sharma, P., & Chirico, F. (2014). Family firm heterogeneity and governance: A configuration approach. *Journal of Small Business Management*, 52(2), 192–209. doi:10.1111/jsbm.12096.
- Odom, D.L., Chang, E.P.C., Chrisman, J.J., Sharma, P., & Steier, L. (2019). The Most Influential Family Business Articles from 2006 to 2013 Using Five Theoretical Perspectives. In E. Memili & C. Dibrell (Eds), *The Palgrave Handbook of Heterogeneity among Family Firms* (pp.41-67). Palgrave Macmillan, Cham. doi:10.1007/978-3-319-77676-7_3.
- Schepers, J., Voordeckers, W., Steijvers, T., & Laveren, E. (2014). The entrepreneurial orientation-performance relationship in private firms: the moderating role of socioemotional wealth', *Small Business Economics*, 43(1), 39–55. doi:<https://doi.org/10.1007/s11187-013-9533-5>.
- Stewart, A., & Hitt, M.A. (2012). Why Can't a Family Business Be More Like a Nonfamily Business?: Modes of Professionalization in Family Firms. *Family Business Review*, 25(1), 58–86. doi:10.1177/0894486511421665.
- Swab, R. G., Sherlock, C., Markin, E., & Dibrell, C. (2020). "SEW" What Do We Know and Where Do We Go? A Review of Socioemotional Wealth and a Way Forward. *Family Business Review*, 33(4), 424–445. doi:10.1177/0894486520961938.
- Thaler, R., Tversky, A., Kahneman, D., & Schwartz, A. (1997). The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 646–661. doi:10.1162/003355397555226.
- Verbeke, A., & Kano, L. (2012). The Transaction Cost Economics Theory of the Family Firm: Family-Based Human Asset Specificity and the Bifurcation Bias. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(6), 1183–1205. doi:10.1111/j.1540-6520.2012.00545.x.
- Wiesz, A. (Szerk). (2021). *Magyar családi vállalatok utódlása*. Budapesti Corvinus Egyetem.
- Wiesz, A., & Drótos, G. (2018). Családi vállalkozások Magyarországon. In Kolosi T. & Tóth I.G. (Szerk.), *Társadalmi riport 2018* (pp. 233-247). Társadalmi Kutatási Intézet Zrt.
- Wiseman, R.M., & Gomez-Mejia, L.R. (1998). A behavioral agency model of managerial risk taking. *Academy of Management Review*, 23(1), 133–153. doi:<https://doi.org/10.5465/amr.1998.192967>.
- Zellweger, T. M., Kellermanns, F. W., Chrisman, J. J., & Chua, J. H. (2012). Family control and family firm valuation by family CEOs: The importance of intentions for transgenerational control. *Organization Science*, 23(3), 851–868. doi:10.1287/orsc.1110.0665.