

A KÖZÉPVÁLLALATI SEKTOR JÖVŐKÉPE A VÁROSHIERARCHIÁBAN

Horeczki Réka

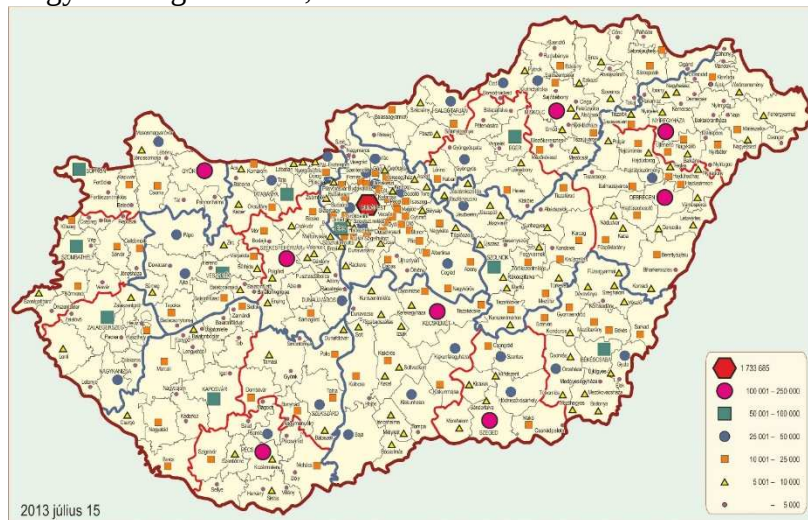
A tanulmány három fő kérdéskör mentén vizsgálja a hazai közép vállalati szektort:

- A városhierarchiában elfoglalt pozíció determinálja-e a közép vállalkozások számát, azaz a lakosság csökkenése a közép vállalatok számának csökkenését is eredményezi?
- Mely tényezők alakítják a közép vállalatok térszerveződését a hagyományosnak tekinthető telepítési tényezőkön kívül?
- A tényezők azonosítása és sajátosságai kérdőíves kutatásunk példáin keresztül.

Térszerveződési minták a hazai közép vállalatok esetén

A városi dimenzió két fő pillér mentén értelmezendő már az ókortól kezdődően: a népességszám és a városi funkciók, intézmények területén. A városok közötti különbségek bemutatására használják a versenyképesség, a fejlettség, a sikeresség, az élhetőség (Koltai, 2014; Rechnitzer, 2016; Nemes Nagy et al. 2001, Dusek 2018, Csurgó–Megyesi 2016, Németh–Kiss 2007) fogalmait, amelyek mindegyikében kiemelt elemként szerepel a vállalat (a vállalkozás, a vállalkozó, vállalkozói attitűd, vállalkozói kedv stb.). A hazai településhálózat eltérő szerkezete a városok térbeli eloszlásában is megmutatkozik (1. ábra); a városok magas száma ellenére sem egyenletes a földrajzi eloszlás, még mindig van városi funkcióhiányos térség országos és regionális bontásban is. A gyenge, vidéki kisvárosok nem, vagy csak részlegesen képesek betölteni funkciójukat, azaz ellátni a térségközponti szerepkört.

1. ábra: A magyarországi városok, 2018



Forrás: saját szerkesztés

Hazánkban a statisztikai adatok szerint 5,91 közép vállalkozás található átlagosan városonként¹. A potenciális közép vállalatok (Kovács-Lux-Páger, 2017) száma átlagosan városonként hasonló értékű 5,3. A városok közötti rang-méret szabály determinálja-e a közép vállalkozások számát is? A tanulmány arra keresi a választ, mely tényezők alakítják a közép vállalatok

¹ MTA KRTK Adatbank által szolgáltatott Nemzeti Adó- és Vámhivatal legfrissebben hozzáférhető adatait használtam fel, ahol 2000, 2004 és 2007. évekre vonatkozóan, ahol az adatkörökben a városok megfeleltethetők, és amely években a legkevesebb a missing data. A fővárosi adatok a kiugró értékek miatt nem szerepelnek.

térszerveződését (letelepedését és megmaradását) a hagyományosnak tekinthető telepítési tényezőkön kívül?

A városok jogállását alapul véve egyértelműen megmutatkozik, hogy a magasabb hierarchiaszinten álló városok több közép vállalatot vonzanak és tudnak megtartani. Vidéki nagyvárosainkban a gazdasági siker a szükséges kritikus tömeg kialakításával érhető el, minden jelentősebb gazdasági ág tekintetében (Lux, 2013; Döbrönte, 2018). A működő nagy-, közép-, és potenciális közép vállalatok arányára vonatkozóan a nyolc magyar nagyváros esetében átlagosan 3,8%-os értéket tapasztalt Molnár és tsai (2018), kiemelkedik Győr, Kecskemét és Székesfehérvár városa, megközelítve az 5%-ot. Pécsset sajnos jelentősen átlag alatti értékekkel találkozhatunk. Vizsgálatainkban átlagosan – a tényleges és a potenciális közép vállalatok értékeit együtt kezelve – a megyeszékhelyeken 84, a (nem megyeszékhely) megyei jogú városokban 32, és a fennmaradó többi városban átlagosan 6,6 közép vállalat található. Az ezredforduló és a válság előtti évet tekintve abszolút értékekben csökkentést tapasztalunk, a potenciális közép vállalatok száma mindhárom város kategóriában csökkent, hasonlóan a tényleges közép vállalatokhoz. Átlagosan a kerekített értékeket alapul véve nem történt ténylegesen nagy változás; figyelembe véve azt, hogy a kisvállalkozások száma jelentősen megnövekedett. Kategóriák közötti ugrásokat tapasztalunk, sajnos negatív irányban (1. táblázat).

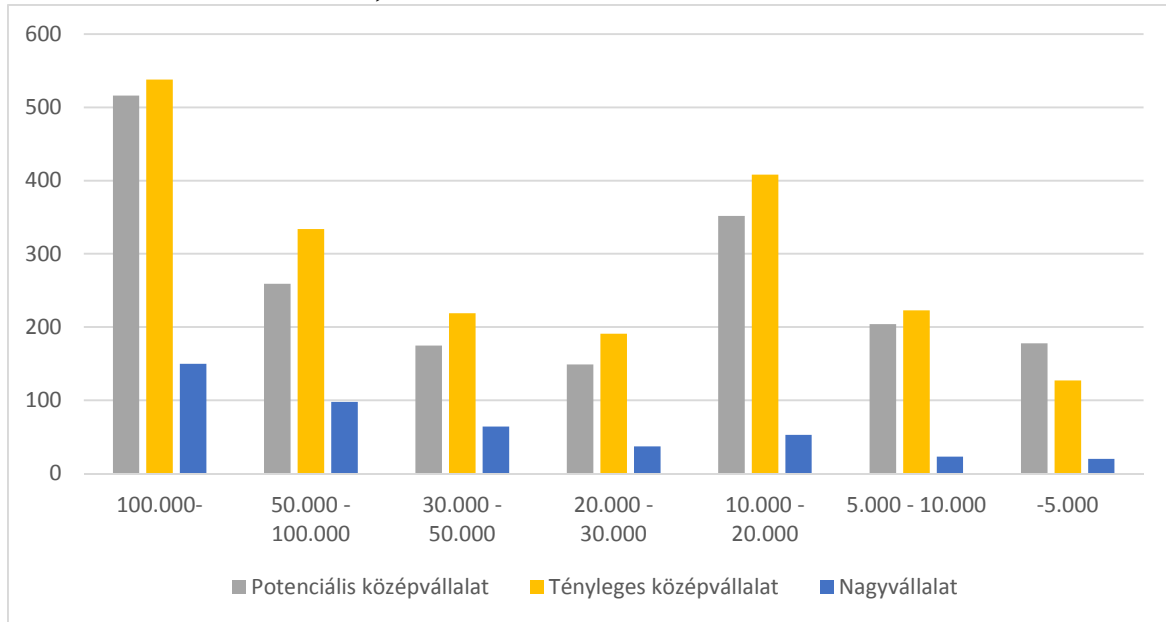
1. táblázat A közép vállalatok száma a városhierarchián belül

	2000			2007		
(db)	Megyeszékhely, megyei jogú város	Megyei jogú város	Többi Város	Megyeszékhely, megyei jogú város	Megyei jogú város	Többi Város
<i>Kisvállalat</i>	25835	1778	25367	26753	2021	27828
<i>PKV*</i>	750	77	1006	721	68	945
<i>Közép vállalat</i>	848	85	1107	771	75	955
<i>Nagyvállalat</i>	251	21	173	102	12	97
<i>Egy városra jutó PKV-k* száma</i>	39,5	15,4	3,1	37,95	13,60	2,94
<i>Egy városra jutó kv- k** száma</i>	44,6	17,0	3,4	40,58	15,00	2,98

Forrás: saját szerkesztés Adatbank adatai alapján *PKV=potenciális közép vállalat, **kv=közép vállalat

A városok népességekategóriák mentén történő bontása szerint az adatok a 2007. évre hiányosnak bizonyultak, ezért statikusan az ezredforduló közép vállalati struktúráját ismertetem a továbbiakban (2. ábra).

2. ábra. Vállalatok száma, 2000



Forrás: saját szerkesztés Adatbank adatai alapján

A várakozásoknak megfelelően alakul a nagyvállalatok száma, minél kevesebb lélekszámú a város, annál kevesebb vállalkozás található benne. Triviálisnak tekinthető kijelentés, mégis a közép vállalatok nem követik ezt a rang-méret szabályt; a 20.000 fős kisvárosokig egy általános trendvonal húzható mind a potenciális, mind a tényleges közép vállalatokhoz. A gazdasági dominancia vizsgálatokban hasonló eredményeket tapasztalhatunk európai és hazai összehasonlításban is (Molnár és tsai, 2018); a feltárt ellentmondás okai az agglomerációs előnyökön felül gazdaságszerkezeti sajátosságok, a helyi környezeti jellemzők, hálózati integráltság és az ún. kölcsönzött méret.

A 20.000 fő alatti kisvárosokban úgy tapasztaltuk, a trend megtörik, a közép vállalatok száma ugrásszerűen megugrik, meghaladva a megyeszékhelyeken található közép városok számát. Átlagosan 2,6 közép vállalat található a 295 db 20.000 lakos alatti kisvárosban, azaz minden harmadik kisvárosban található egy legalább 30 főt foglalkoztató vállalkozás (lásd részletesen a 2. táblázat). Pótló szerepet töltenek be a kisebb városok esetében a közép vállalatok, a tőkeszegény környezet nem megfelelő a multinacionális vállalatok számára, de lehetőséget ad a közepes méretű vállalkozásoknak a munkaerő felszívására. Eddigi kutatási tapasztalataink alapján egyik lehetséges indoka a kisebb városokban található magas közép vállalati számra a vállalati beágyazódás; amely során az adott gazdasági szervezet és a körülvevő közege (önkormányzat, városi lakosság, megyei önkormányzat, szolgáltató szervezetek, nonprofit szervezetek stb.) között több területre meghatározottan és erősödő mértékben fennálló kapcsolat prognosztizálható. A meghatározottság fokával és minőségével jellemezte Győr vállalati beágyazódás példáját Józsa (2017), amely tényezők esetünkben Bóly városára is ráilleszthetőek. Bóly esete példaértékű, erős a társadalmi összefogás, a polgármester személye, mint katalizátor működik a vállalkozások bevonása során. A településen erős német gyökerek találhatóak, amelyek személyes kapcsolatok révén, mint a kapcsolati tőke erősödése és bővülése irányába mozdultak el.

2. táblázat. Vállalkozások átlagos száma városkategóriánként, 2000

	Kisvállalat	Potenciális közép vállalat	Tényleges közép vállalat	Közép vállalat	Nagyvállalat
100.000-	2568.6	73.7	76.9	75.3	21.4
50.000 - 100.000	783.7	23.5	30.4	27.0	8.9
30.000 - 50.000	592.1	17.5	21.9	19.7	6.4
20.000 - 30.000	219.5	6.8	8.7	7.7	1.7
10.000 - 20.000	102.1	3.9	4.5	4.2	0.6
5.000 - 10.000	36.4	2.0	2.1	2.1	0.2
-5.000	26.3	1.8	1.3	1.5	0.2
Összesen	153.6	5.3	5.9	5.6	1.3

Forrás: saját szerkesztés Adatbank adatai alapján

A tapasztalt folyamatok nem példa nélküliek. A periférikus térségeket főként az ezredfordulótól kezdődően, a megváltozott relációk, az iparosodás új irányai, a szuburbanizáció jelensége, a periferizálódás (előregedés, elnéptelenedés) alakította. A legnagyobb problémát a téma kutatói (Csatári 2011, Csatári-Farkas 2008, Murdoch 2000) abban látják, hogy a térségben alig volt előre jelezhető a jelenség; a vidék egyes térségeinek leértékelődése, eltartó képességének csökkenése elősegítette ezen vidék társadalmi-szociális, gazdasági és környezeti problémáinak markánsabbá válását. Egyik leginkább szembeütő példa a népesség drasztikus fogyása; amely a települések népesség szerinti csoportjának átrendeződését is eredményezte. A településekre jellemző az alacsonyabb népességű kategóriába csúszás, amely legszembeütőbben az 1000 lakos alatti településeket, kiváltképpen a 200 fő alatti falvak esetében jelentős. Tízévente a kategóriába tartozó falvak száma tíz-tizenöt településsel növekszik, a Dél-Dunántúli régióban 1990-ben 83, 2010-ben 127, 2019-ben 151 település tartozott a legkisebbek közé. Ezen felül számottevő a térségi központ szerepkörét betöltő, teljes mértékű közszolgáltatásokat nyújtó kis- és közép városok (30.000 lakos alatti városok) népességének csökkenése. Egy-egy térség arculatát leginkább a nagyobb központok és a központokban található vállalkozások szolgáltatási palettája határozza meg. Emiatt lényeges, hogy megvizsgáljuk ezeken a településeken milyen vállalkozói struktúra található és mely tényezők azok, amelyek ezen struktúra létrejöttében szerepet játszottak.

Egyik vizsgált területi egységünk Baranya megye; amely egység Pécs városát kivéve hátrányos helyzetűnek tekinthető. A települések közül 173 falu társadalmi-gazdasági és infrastrukturális szempontból kedvezményezett településekként, 106 falu jelentős munkanélküliséggel sújtott településként szerepel (105/2015. (IV. 23.) kormányrendelet).

Baranya megye településszerkezetében az aprófalvak dominálnak (3. táblázat), a megye 301 településéből 206, azaz közel 70%-a. Lakosságszámban ez egy közép városnyi népesség (52 031 fő), a megye lakosságának 13,2%-a. Az 500 lakos alatti falvak népességszámukkal arányosan csökken a települési arányuk is; a legkisebb kategória a 100 lakos alatti falvak (5,6%-a az összes baranyai településnek); több mint fele az aprófalvaknak 200 főnél népesebb. Dominánsnak tekinthető a megyében a 200 fő alatti falvak száma is, ezen a 77 faluban él egy átlagos kis városnyi népesség 10727 fő. Kistelepülésnek tekinthetjük a megye településeinek egynegyedét, átlagosan ebben a települési kategóriában élnek a legtöbben – a városok lakosságszámát nem számítva; az 1000 lakos alatti falvak a települések 84, 7%-át jelentik (255 falu). A népsűrűség a megyében jelentős (88 fő/km²), de országos átlag (107 fő/km²) alatti, amely jelzi a városi népesség hiányát.

3. táblázat. Baranya megye településstruktúrája

	Településszám	Települések aránya
500 fő alatti aprófalú	206	68,4%
kistelepülés (501-2000 fő)	74	24,6%
falú (2001-5000 fő)	14	4,7%
kisváros (5001-10000 fő)	3	1,0%
középváros (10001-50000 fő)	3	1,0%
nagyváros (50001 fő felett)	1	0,3%
Településszám	301	

Forrás: saját szerkesztés Helységnévkönyv, 2018 alapján

A város, mint kiemelkedő területi szint és a vállalati versenyképesség-ipari szektor, mint gazdasági szféra tényező kapcsolatának vizsgálata alapján: a településhálózat és vállalati versenyképesség egymást erősítő dimenziói egyszerre mutatnak szinergikus hatást és ellentétpárokat is. A városállományon belül a kis- és középvárosok esetében a pozitív hatások vannak többségben. Shen (2004) kimutatta, hogy ez az a lépték, amikor a célok és érdekek egyensúlya mind a település, mind a vállalkozók részéről fennmarad. Kitűzött cél minden vállalkozás esetében a vonzóképességük erősítése, a versenyképesség növelése; amely a kisebb városok esetében a lakosok életminőségére is jótékony hatást gyakorol. Hazai példával élve: több somogyi kisváros egzisztenciális vonzása a munkahelyek meglétéből fakad (Horeczki, 2019). Az ingázásból adódó idő- és költségárfordítás csökkenése mind a munkavállaló, mind a munkáltató számára pozitívum.

A kérdőíves felmérésünk² során az üzleti környezetre vonatkozó kérdések között a letelepedési és telephelyváltási lehetőségeire is figyelmet fordítottunk. A baranyai vállalkozásokra jellemzőbb volt a telephelyváltás, a leggyakoribb a Pest megyei vagy Budapesti székhelyváltás. A váltásnak két fő oka lehet: a térségben egyre kevesebb a képzett munkaerő, jelentős költségtöbblet a munkaerő megtalálása, beutaztatása; a másik szempont a piachoz való közelség: elérhetőség és láthatóság szempontjából is alapvető. A Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara munkatársainak véleménye alapján a telephelyváltás hullámszerűen jelentkezik/jelentkezett. Helyi kötődés, helyi potenciál, helyi érdekelttség az, amely többségében Pécsen és a térségben tartja a vállalkozásokat. A személyes kötődés karakterisztikus a kis- és középvárosokban található közép vállalatok esetében; a baranyai székhelyű közép vállalatok közül kettő úgy nyilatkozott, hogy a megyeszékhelyen kívülre szívesen tennék a székhelyüket (Mohács és Bóly merült fel lehetőségként), de reális esélyt erre nem látnak, mivel a költségeik (mind az alapanyagköltségek, mind a szállítási, mind a humán erőforrás költségei) növekednének ezáltal, a cégértékük csökkenne. A családi kapcsolatok mellett kiemelt jelentősége van a képzett szakembereknek, akik a rendszerváltás előtt is már ugyanabban a gyárban, vállalkozásban dolgoztak, mint a mostani tulajdonosok. Szinte mindegyikük kiemelte, hogy a szakember, a jó szakember a közép vállalatok túlélésének kulcsa, hiszen a humán tényező az, amely fejleszt, profilt bővít, „képes túlélésre játszani”. Kényelmi okok is szerepelnek a kis- és középvárosok, mint telephely-választás szempontjai között – a meglévő iparterületek, épületek fenntartása kevésbé költséges, mint egy zöldmezős beruházás. A megkérdezett közép vállalkozások vezetői közül többen csak saját forrásból dolgoznak, a bankokkal való kapcsolatuk sekélyesnek – tapasztalataik rossznak mondhatóak. A vállalkozói életben a családi kapcsolatok fontossága rávilágít a hazai társadalom gyengeségére, a szűk bizalmi kapcsolatokra.

² A kérdőíves lekérdezés 2015-2018 között valósult meg Baranya megye hazai tulajdonú közép vállalatai körében. Három városban és térségében valósult meg a lekérdezés: Pécs, Dunaújváros és Kecskemét városában, valamint Baranya megye kisebb városaiban.

A Dunaújvárosi Kereskedelmi és Iparkamara szerint náluk meghatározóbbak a nagyvállalatok és a közép vállalati réteg csupán egy szűk szegmense a vállalatoknak. A térség nagyon jó közlekedési kapcsolatokkal rendelkezik, jók a földrajzi adottságok. Emiatt az itt létesülő vagy ide települő közép vállalatok nem gondolkodnak a székhelyváltáson, telephelyeket viszont országsszerte tartanak fenn. Dunaújvárosban működő közép vállalkozások letelepülésének fő tényezői: az alapító személye – kötődés a városhoz, az Acélmű közelsége – biztos foglalkoztatást jelentett, női munkaerő kihasználása, 1998-ban átadott ipari park.

A közép vállalatok üzleti környezetének egyik láthatatlan tényezője, a bizalom

A bizalom a szocializáció során elsajátított általános jelenségnek tekinthető képességünk (Füzér, 2015), ami a mai magyar társadalomban igen alacsonynak tekinthető (Kopp-Skrabski, 2008). Mind a társas kapcsolatokban, mind az üzleti életben jelen van az a képességünk, hogy számítunk másokra, megbízunk a másokban. A magyar társadalomra szűk bizalmi rádiusz jellemző, amely a család és a rokoni kapcsolatok irányába mutat magas bizalmat, míg a személyes ismertség, érintettség mértékének csökkenésével a bizalom foka is csökkenést mutat (Giczi – Sik 2009, Tóth 2009). Andorka (2006) a bizalmatlanságot történelmi tényezőkre vezeti vissza, szerinte a történet események megrémítették és alapjaiban változtatták meg az emberek értékítéletét. A rendszerváltás utáni években történt adatfelvételek azt mutatták, hogy az emberek többsége (63%) gondolja úgy, hogy a többi ember általában véve aljas, önző és ki akarja használni. A vizsgált vállalatok jogelődjei a rendszerváltás előtt már működtek gazdasági munkaközösség formájában, amelyek a rendszerváltás után, vagy mint családi cég folytatták a termelést, vagy több (jellemzően kettő) szakember megalapította gazdasági társaságát, vagy egyéni vállalkozókból fejlődtek közép vállalattá.

A gazdasági kapcsolatok átvilágítása során érdemes megvizsgálni a társadalom által létrejött különböző szervezetek és intézmények iránt tanúsított bizalom mértékét is. Hasonlóan a többi poszt szocialista országhoz, Magyarországon is alacsony az intézményi bizalom; a társas kapcsolatok gyengesége az intézmények működését hatékonyatlanná teszi (Tóth, 2010). A különböző intézményekbe vetett bizalmat az intézmények működése és hitelessége is meghatározza, vagyis az emberek által is érzékelt sikeresség; amennyiben úgy véli a társadalom, hogy az adott intézmény (pl. rendőrség, sajtó, pártok stb.) jól működik és betölti a funkcióját, magasabb bizalommal fordulnak felé. A gazdaság fejlettsége összefüggésben áll az intézményi bizalommal (Medve-Boda, 2014), lineáris pozitív a kapcsolat, a bizalom növekedése a gazdaság fejlettségét erősíti. A jövedelmi helyzet szintén pozitív hatással van a bizalomra, a magasabb jövedelemmel rendelkezők elégedettebbek életkörülményeikkel, jobban bíznak az állami intézményekben. A város-vidék dichotómia szempontjából Csurgó-Megyesi (2016) szerint a városiak a vidékiekhez képest magasabb bizalmi szinttel rendelkeznek. Bodor-Grünhut-Horeczki (2017) vizsgálataiban elkülöníti a nagyvárosi, kisvárosi és vidéki bizalom közötti különbségeket; a magyar példa a poszt szocialista típusba illeszkedik, magasabb a nagyvárosokban az általánosított bizalom, mint a vidéki településeken. Ezen tanulmányok arra világítanak rá, hogy az általunk is vizsgált közép vállalatok, amelyek nem nagyvárosi székhelyűek, felfoghatóak egyedi sikertörténetnek, de tartósan adott térségben nem általánosítható a sikerük.

Több kutató (Dyer, 1997; Blomqvist, 2002; Kornai, 2003; Póla, 2017) egyetért abban, hogy a vállalatok közötti bizalom felfogható egyfajta kockázatcsökkentő koordinációs eszközként. Az autógyártó vállalatok működésének vizsgálata során igazolták, hogy a bizalmi igény összefügg a kapcsolatok kockázati mértékével. A bizalom "eszközként" való használata csökkentheti az „opportunistá magatartás féken tartása miatt keletkező tranzakciós költségeket” (Sako, 1992.

47. old.), hozzájárulhat az információáramlás és az együttműködések hatékonyságának javulásához. Hazánkban alacsony általánosított bizalommal számolhatunk, amelynek továbbgyűrűző hatása a vállalatok közötti bizalom tekintetében is megmutatkozik. A bizalomhiányos üzleti környezet ezáltal hat a fizetési szokásokra, a szerződéskötésekre - a vállalkozások kapcsolataira, értékesítési lehetőségeire (pl. a bankokkal való kapcsolatra is).

A vállalkozásfejlesztés területén halmozott bizalomhiány mutatkozik a leghátrányosabb helyzetű kistérségekben – Baranya megyében is – (Kullmann 2009); ahol a depresszív térségek polgármesterei nem elégedettek az aktuális kormány intézkedéseivel, a felzárkóztató programok adta lehetőségekkel és a programok pénzügyi hátterével. A forráshiányt nevezték meg a bizalom egyik fő forrásaként.

Egyre hangsúlyosabban előtérbe került az elmúlt években a vállalkozások üzleti környezetének vizsgálata során a társadalmi tőke, kapcsolati tőke fogalma pl. Törjék 2002, Baron-Markman 2003, Bosma et al 2002, Gedajlovic et al. 2013; Bódi-Schubert 2014, Balás et al 2010, Piricz 2013, Borbás 2015, Nádasdi et al 2016 munkáiban. A vállalkozói siker szükséges, de nem elégséges feltételeként fogalmazta meg a társadalmi tőkét Baron – Markman (2003), akik kiemelték a kapcsolatok és a bizalom szerepét. A kapcsolati tőke vállalkozási teljesítményre gyakorolt pozitív hatását vizsgálja Bosma et al (2002), amelyet az emberi tőke jellemzőihez hasonlít. A kis- és középvállalkozások társadalmi és gazdasági fontosságát, a jogszabályi keretek közötti működést tanulmányozza Törjék (2002), a működéshez megfelelőnek tekintett általános keretnek a kkv-k számára a Kisvállalatok Európai Chartáját tekinti. A vállalkozások és a társadalmi tőke kapcsolatát a szociális hatékonyság, alkalmazkodás és túlélés keretében vizsgálja Wrightsman (1974) és Rotter (1980); a bizalmat emelik ki, mint mennyiségi problémát az egyének tekintetében, mivel a vállalkozót is mint egyént aposztrofálják, aki a bizalmat, a korai tapasztalataiból származtatja. Individuálszichológiai problémaként is azonosítható, hogy ki mennyi bizalmat képes kelteni és érezni. Az alkalmazkodás emiatt egy általánosított megbízhatósági elvárásaként jelentkezik, amely az egészséges személyiségfejlődés során még módosulhat. A vállalkozások vezetői közötti bizalom feltételezéseiben mutatkozik meg elsődlegesen, az emberi természetre, mások viselkedésére vonatkozóan. Ebben a vonatkozásban bizalomként értelmezzük az általános szavahihetőségről, valamint az önzetlenségről vallott elképzelést. A szociális tanuláselmélet nézőpontjából a bizalom korábbi tapasztalatok összessége, amelyet a betartott és be nem tartott ígéretek, szituációk leképezései mutatnak meg (Rotter, 1980). Emiatt minden egyén általános bizalom-elvárásai eltérően jelentkeznek. A közgazdasági elméletekben a bizalom magától értetődő jelenségnek számít, a mindennapi tranzakciók lebonyolításához szükséges feltétel. Az üzleti életben az információforrás sok esetben nem elegendő, ezért bizalmi döntésre kényszerülnek a vezetők. Az ilyen személytelenebb, de gazdaságilag jelentős helyzetekben az általános bizalom viszonzására számít mindkét fél, ezért a kockázatos viselkedéseket, érzelmi döntéseket mellőzik. Bizalomhiány jelentkezik, ha a kölcsönösen osztott tudás vagy a normák meggyengülnek, ennek tipikus példái a gazdasági válság okozta szorongás, amely a bizalom csökkenését eredményezte. Bizalomhiányra utaló tünetek ezen felül – a már említett –

- bankokkal való gyenge kapcsolat: a magyar vállalkozók kevesebb, mint egyötöde (13%) rendelkezett banki hitellel egy 1995-ös vizsgálat alapján (Czakó és tsai, 1995); saját kérdőíves lekérdésünkben is hasonló tendenciát tapasztalunk, a megkérdezettek többsége vett már fel hitelt, de a saját tőke visszaforgatása a jellemzőbb;
- a fizetési kötelezettségek megszégése;
- a foglalkoztatás kérdése: középvállalati méretben a vezető ismeri az alkalmazottait, ezért minden új foglalkoztatott *potenciális probléma* illetve a kiöregedő szakembergárdáról beszélhetünk, rendkívül fontos a *megfelelő szakismeret szükségessége* az új alkalmazott esetében, *közelség* is számottevő, Baranya megye buszközlekedése nem megfelelő a mindennapi ingázáshoz;

- kockázatosnak tartott növekedés – a közép vállalati méret átlépése nem cél³.

A bizalomhiány emeli a tranzakciós költségeket, mivel beépít az üzleti életbe különböző jogi procedúrákat, monitoring eszközöket (Kornai, 2003). A bizalom alapvető feltétele az üzleti hálózatok működtetésének, hiányában gyenge aktivitás és a kapcsolatok meggyengülése várható. A bizalom üzleti multiplikátor szerepe hatást gyakorol az innovációs aktivitásra, a beruházások intenzitására (Tóth, 2014). Nádasdi és tsai (2016) kutatásai az Észak-Magyarországi régióban rámutattak arra, hogy a magyar kis- és közép vállalkozások mindig az aktuális gazdasági viszonyokhoz alkalmazkodva döntenek, és az aktuális trendek figyelembevételével mérlegelik az üzleti kockázatokat.

A közép vállalatok közötti üzleti kapcsolatokra kiemelten igaz, hogy bizalomhiányos környezetben alacsonyabb beruházási szinttel számolhatunk és egyedi fizetési szokásokkal, mint pl. a nagy összegű készpénzes előleg fizetés az ügyletek elindulása érdekében. A finanszírozási lehetőségek ilyen iránya az üzletmenet egyik gátló tényezője lehet.

4. táblázat Az üzleti tevékenységet gátló tényezők

World Economic Forum*		K&H KKV Bizalmi Index**		Kis- és Közép vállalkozások stratégiája 2014-2020***	
Adószabályok	17,5	Munkaerő/Szakember-hiány	57,0	Magas adó- és társadalombiztosítási terhek	4,1
Adóráták	15,8	Tőke/Pénzhiány	22,0	Gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	4,0
Szabályozói bizonytalanság	13,0	Kereslet hiány	19,0	Nem kielégítő kereslet	3,9
Alacsony hatékonyságú kormányzati bürokrácia	12,7	Kapacitás hiány	4,0	Tisztességtelen verseny	3,6
Finanszírozási lehetőségek	7,6	Anyaghiány	4,0	Adminisztrációs terhek	3,6
Infláció	6,2	Külpiaci értékesítési problémák	3,0	Tőkehiány	3,5
Korrupció	6,0	Egyéb	14,0	Erős verseny	3,2
Rosszul képzett munkaerő	5,6	Nincs ilyen	10,0	A vevők fizetési késedelmei	3,2
Alacsony munkakultúra	4,2			Hitelhiány	2,7
Rossz infrastruktúra	3,8			Egyéb akadályozó tényezők	2,5
Kormányzati instabilitás	3,8			Meglevő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	2,3
Devizasabályozás	1,9			Szakképzett munkaerő hiánya	2,1
Bűnözés	1,2			Beszerezési nehézségek	1,7
Rossz közegészségügy	0,8				

Forrás: WEF 2018. Magyarország adata *a tényezőt említők százaléka; K&H KKV Bizalmi index, 2018
 a válaszadók több kérdést is megjelölhettek, a válaszadók százalékat mutatják az értékek; NGM, 2013*a megkérdezett vállalkozások 1-5-ig terjedő skálán értékelték a felsorolt tényezőket, ahol 1: legkevésbé érinti ... 5: legfőbb akadályozó tényező, a táblázatban a válaszadók átlag-értékei szerepelnek

³ A kis- és közép vállalatok növekedési életciklusának negyedik fázisát nevezi Greiner (1998) bizalomkrízisnek, amely a félelmek leküzdése nélkül a végső is lehet.

Az 1971-ben alapított World Economic Forum (WEF) országok versenyképességi rangsorát állítja fel. A komplex versenyképességi mutató alapján 2008 és 2011 között Magyarország helyzete javulást mutat, mivel a 62. helyről a 48. helyre lépett előre. 2011 és 2018 között a helyezésünk visszaesett, az utolsó adatok alapján 64. helyen állunk. Az üzleti környezetet jellemző egyes szempontok szerint vizsgálva országunk helyzetét javulásról nem beszélhetünk. A mutatók többségénél a helyzetünk romlott. Az adózási környezet vonatkozásában, valamint a külkereskedelem területén léptünk egy helyet előre. A gátló tényezők között sorolja a WEF mindazon tényezőket, amelyek az egyéntől függetlenül bekövetkeznek, azaz a külső környezet elemei. A lekérdezések prognózisaiból kitűnik, hogy gazdasági, pénzügyi illetve fejlesztéspolitikai célból állították össze, és elemezték. Mégis a három összegyűjtött tényezősorok között számos átfedés tapasztalható. Kiemelt jelentőségű a humán infrastruktúra kérdése a közép vállalkozások számára; szakemberhiány tapasztalható (a kérdőíveink tanúsága szerint is). A megfelelően képzett szakemberek hiánya mellett a rosszul képzett munkaerő is megjelenik, amelyből következik a munkakultúra nem megfelelő volta, amely generálja a kapacitáshiányt, a szállítási problémákat, stb. azaz a munkaerőhiány és a szakképzett munkaerő iránti kereslet továbbgyűrűző hatása a teljes közép vállalati szektorban problémákat jelez. Közös tényezőként kell még megemlíteni a tőke- és forráshiányt, amely finanszírozási nehézségekhez vezethet, amely kapacitásproblémákat eredményez, stb. A finanszírozás kérdése kardinális problémák egész sorát jelentheti. Egy rosszul időzített hitelfelvétel képes csődközeli helyzetbe juttatni vállalkozásokat. Az általunk kérdezett közép vállalkozások vezetőinek többsége a nyereséget visszaforgatta a vállalkozásába, illetve egy(két) tőkeerős társ került a céghez; külső forrásbevonás csak legvégső esetben történt meg. Balás és tsai (2010) kutatásai bemutatták, hogy a kkv-k kockázatbíró képessége nem megfelelő, az állami működés: magas adó- és adminisztratív terhek, a szabályozás kiszámíthatatlansága akadály a napi üzletmenetnek, így a közép vállalkozások már nem mernek nagyok lenni; félnek a bonyolultabb előírásoktól, a láthatóságból eredő hátrányoktól.

Túlélési képesség – jövőképek a Baranya megyei közép vállalatok körében

Több közvélemény kutató cég (Gallup, New Economic Foundation, PEW Forum stb.) vizsgálja reprezentatív mintákon a társadalmi jövőképre vonatkozó elképzeléseket. Hazánk általában a középmezőnyben foglalt helyet, az utóbbi 10 évben viszont jelentős visszaesés tapasztalható. A megkérdezettek több mint harmada gondolja úgy, hogy élet-kilátásai reménytelenek (Gallup, 2016) illetve a jól-lét rendkívül alacsony fokát sikerült csak elérnie (Happy Planet Index, 2018). Az általános bizalmatlanságból fakadó sötét jövőlátás viszont nem mutatkozik meg a hazai kis- és közép vállalati szektorban, folyamatos a vállalkozások alapítása, ritkább, de még tapasztalható a kategóriák közötti felfelé mozgás (vagy létszám-bővítés vagy árbevétel növekedés miatt).

5. táblázat A közép vállalati versenyelőny főbb okai

Említett versenyelőny gyakorisága*	CIB KKV Stafétatót felmérése alapján	Saját kérdőíves felmérésünk alapján		
	Országos minta	Pécs és környéke**	Kecskemét és környéke	Győr és környéke
1.	Minőség	Rugalmasság	Ipari kultúra hagyományai	Megbízhatóság
2.	Jó kapcsolatok	Elkötelezettség	Minőség	Elhelyezkedés
3.	Kiváló munkatársak	Kapcsolatok (helyi szereplők)	Rugalmasság	Képzett munkaerő
4.	Vállalkozás múltja, presztízse	Gyors döntési struktúra	Szakmai tudás	Rugalmasság
5.	Árszint	Családiás	Elhelyezkedés	Tapasztalat
6.	Jó kommunikáció	Munkatapasztalat	Alkalmazkodó képesség	Minőség
7.	Jó beszállítók	Innovatív szemlélet	Egyedi termékek	Innovatív szemlélet
8.	Folyamatos fejlesztések	Jó minőség	Termelési technológia	Termelési technológia
9.	Egyéb	Oktatás	Rendszerszemlélet	Önkormányzati támogatottság

Forrás: CIB KKV 2014 és saját kérdőíves felmérésünk eredményei * A kérdőív 11. kérdése: „Mit tart ön a vállalat három legfontosabb versenyelőnyének?” mellett felhasználtam a Vállalkozás működésére vonatkozó blokk többi kérdését is. ** Pécs és környéke: Dunaújvárosi kérdőíveket is ide számítottam.

A CIB KKV Stafétatót (2014) kutatása⁴ a jövőre vonatkozó, a versenyelőnyökről és sikerről vallott elképzeléseket rögzítette. A kkv szektorban a vállalkozások 80%-a rendelkezik meghatározott stratégiával és pozitív jövőképpel, mind a vezető személyére, mind a cég további működésére vonatkozóan. A megkérdezettek sikerként azonosították a visszatérő vevőket, a megbízhatóságot, és a megfelelő stratégiát. Kutatásunkban a megkérdezettek versenyelőnyként azonosították (3. ábra) a kapcsolatok, az oktatás jelentőségét, a munkavállalói elkötelezettséget, motivációkat, azt hogy hisznek a vállalkozásban, a vállalkozás sikereiben; kivétel nélkül minden megkérdezett vezető megemlítette a rugalmasságot, a szaktudást, mint nélkülözhetetlen tényezőt. Érdekesség a három térség összevetése során, hogy a Kecskemét és Győr városában lévő közép vállalatok az elhelyezkedést és a ipari kultúra hagyományát kiemelték, addig a Pécs és környéki vállalatoknál ez nem volt domináns tényező. Győr városa az önkormányzat – egyetem – gazdasági szféra összefonódó, egymást erősítő kapcsolatára remek példa, ami a kérdőívek elemzése során is megmutatkozott; az önkormányzati támogatottság, a kiegyensúlyozott, biztos üzleti környezet a városban működő közép vállalkozások számára pozitív jövőképet ad. Mindhárom térségben közös a közép vállalatok számára a minőség és az rugalmasság, amelyet mind ő részükről, mind a beszállítóik részéről elvárnak és garantálnak. Az egyetemekkel való kapcsolat is fontos a közép vállalatok számára, valamint a biztos szakmai tudással rendelkező munkavállalók irányába elkötelezettek, emiatt is kiemelt fontosságú ezen vállalkozásoknál a család, a családiasság fogalma; a bizalmuk töretlen a munkatársak irányába.

⁴ A kutatásban 800 db 100 millió és 10 milliárd Ft nettó árbevétel közötti cég vezetőivel készítették interjút. Ipari, kereskedelmi és szolgáltatói szektorra vonatkozóan.

3. ábra. Versenyelőnyként azonosított tényezők a pécsi és Pécs környéki közép vállalatok esetében



Forrás: saját szerkesztés

A vállalkozás jövőjével kapcsolatos kérdések⁵ elemzése során három kategóriát tudtunk elkülöníteni: a tudatos jövőépítőket, a reagálókat és a sodródókat csoportjait. A jövőkép nem lehet statikus – folyamatos újragondolása szükséges. Emiatt a sodródók kategóriája különös veszélynek van kitéve. Ebbe a csoportba tartozók megnövekedett kisvállalkozásként élik mindennapjaikat; de épp emiatt, mert a lélektani váltásra nem képesek, a reakcióidejük lelassul, a vállalkozás megdermed. Egy jó ötlet megvalósítása után ezen vállalatok nem fejlesztenek, nem bővítik a profiljukat, megelégednek egy bizonyos vevői körrel, beszállítói hálózattal, kockázatosnak tartják az új típusú kapcsolatokat. Ezen vállalkozások bizalomhiányosak, kényszerként élik meg a lehetőségeket (pl. exportálás, profilváltás). A reagálókat csoportja képességeik erősítése és a lehetőségeik kihasználása révén fejlődik. Olyan külső hatásokra reagál, amely nem generál tényleges fejlődést (pl. jogszabályváltozások, adózási törvények okozta változások elleni védekezés, hitelkonstrukciók változása miatti beszűkült banki kapcsolatok). Több esetben a nagyvállalati kategória határán egyensúlyoznak ezen vállalatok, de vagy nem akarják vagy nem tudják (szakmai, stratégiai vagy egyéb okokból) megvalósítani a továbblépést. A tudatosan közép vállalati kategóriában maradók ezt a méretet találják megfelelőnek a szakmai kompetenciájuk és rátermettségük okán a vállalkozás továbbélésének biztosításához. A székhelyek mellett további telephelyek nyitásával vagy profilbővítés során új vállalkozás alapításával illetve munkaerő-kölcsönzéssel igyekeznek a kategórián belül maradni. A tudatos jövőépítők megfontoltan, leírt stratégiát követve működnek. A tapasztalat azt mutatja, hogy minél magasabb a cég árbevétele, annál inkább ragaszkodik az öt évnél hosszabb távú stratégiához, amelynek módosítása csupán a versenytársak viselkedése és a törvényi szabályozás okán történik.

⁵ A kérdőívben a vállalkozás fejlődésére, jövőjére vonatkozó kérdések blokkból a következő kérdéseket elemeztem:

18. Milyen lépéseket tettek, vagy kívánnak a közeljövőben tenni a vállalkozások a fenntartható fejlődés érdekében?

19. Ma egyre többen beszélnek a hazai vállalatoknál a generációváltás kérdéséről. Hogy menedzselik ezt a helyi cégek, milyen példákat ismer?

20. Terveznek-e vállalkozások kapacitásbővítést, esetleg profilbővítést (profilváltást) a következő években? Hogyan értékeli ennek lehetőségeit és nehézségeit?

21. Hogyan látja Ön a térségi vállalatok fejlődési kilátásait? (Melyek a legfontosabb fejlődési irányok és kihívások, amelyekkel szembesülnek? Milyen válaszokat kívánnak ezekre adni? Hol látja Ön a térség gazdaságát, vállalatait a következő tíz évben?)

A középvállalatok jövőképeinek vizsgálata során elkerülhetetlen kérdés a generációváltás. A Kamarai becslésekből kiderül, hogy a középvállalatok 10-20%-át érinti ez a probléma. Kevesen keresnek külső segítséget, egy menedzsert, aki tulajdonrészért kapcsolódna a vállalkozáshoz. A középvállalati vezetők egy része nem gazdasági végzettségű, emiatt „rengeteg cég szenved”, kamarai programok indultak, hogy biztosítsák a generációk és szakemberek közötti kommunikációt. A középvállalkozások döntő többségének vezetője 60 év feletti, érdemes időben tervezni a vezetőváltást. A CIB KKV kutatása arra is rávilágított, hogy a vezetők közül – akik tulajdonosok is egyben – már 47%-uk gondolkodott az utódlás kérdésén. Az ott megkérdezett vezetők közül 97%-uk nyilatkozott úgy, hogy ő maga jelöli ki az utódját, és több mint fele a vezetőknek elmondta, hogy már meg is történt a kinevezés, amelynek 84%-a családon belül valósult meg. A saját kérdőíves felmérésünk alapján hasonló eredményeket tapasztalunk: „családon belül gondolkodunk”, de a Kamarától szakmai segítséget is igénybe vesznek. Számos lehetőséget látnak az utódlás kérdéskörében, de a vezetőváltás nem várt következményekkel is járhat. A fiatalabb vezetőben megrendülhet a bizalom, vagy ki sem alakul, amely a munkavállalók, a beszállítói kör felé drasztikus eredményekhez vezethet. Egyedi esetekkel találkoztunk, ahol tudatos – sajnos több nem várt esemény miatt – az utódlás tervezése: „élethosszig gondolkodom egy olyan tulajdonosi struktúrán, amely nem egy-ember-függő”. Illetve találkoztunk olyan példával is, ahol – bár baráti kapcsolata volt a vállalatvezetővel – külső személyként került az új tulajdonos a céghez, mivel a családból nem merték vállalni a kockázatot a cég átvételével kapcsolatosan. Releváns tényezők ezek, de mindegyike egy-egy individuumhoz, a tulajdonos személyéhez kötődik. Sajnos a tudatosság hiányzik a generációváltás tervezése során a középvállalati vezetők közül, gyakoriak azok az esetek, amikor a tulajdonos halála vezet ezen kérdés felvetéséhez.

Az általunk vizsgált középvállalatok fejlődési kilátásaira jellemző a külső tényezőktől való függés: gyakori a „Nincsenek illúzióim...” és a „Szerencsénk volt...” kifejezések használata. A függőség leküzdése érdekében számos profilbővítés és profilváltás vagy profil-kiegészítés történt a középvállalatoknál, amely a „több lábon állást”, és a „lehetőségek kihasználását” eredményezte. A döntő többség esetében tevékenység iránti elköteleződésről is beszélhetünk, amely együtt jár a folyamatos fejlődéssel, az új fejlődési irány az Ipar 4.0, az automatizálás, amellyel a hatékonyságot tudnák növelni; valamint a győri és kecskeméti vállalatok esetében a beszállítói válás, a minősítések megszerzése a cél.

Abban minden vállalkozó egyetértett, hogy több tényező szintézise járul hozzá a sikeres működéshez: az első az ötlet, amely a legtöbb esetben „családi recept”, amelyhez fantázia és innovatív szemlélet társult: fel kell ismerni a lehetőségeket. A második a bátorság és kitartás, amely a kockázatok vállalását, a bizalom és ezáltal kapcsolatok építését segíti elő. A harmadik a hitelesség, amellyel képes meggyőzni beszállítóit és vevőit, hogy mindig időben, megfelelő minőségű és mennyiségű árut szállít, fizetési kapacitásai mindig rendelkezésre állnak, azaz megteremti a bizalmat közte és a gazdaság többi szereplője között, a további működés érdekében.

Felhasznált források jegyzéke

- 105/2015. (IV. 23.) Korm. rendelet a kedvezményezett települések besorolásáról és a besorolás feltételrendszeréről. elérhető: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A1500105.KOR>
- Andorka, R. (2006): Bevezetés a szociológiába. Osiris Kiadó, Budapest
- Balás G. – Csíste, A. – Szabó-Morvai, Á. – Szepesi, B. (2010): Bizalom és vállalkozás Magyarországon. Kiindulópontok. HÉTFÁ Kutatóintézet, Budapest
- Baron, R. A. – Markman, G. D. (2003): Beyond social capital: the role of entrepreneurs competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18. 41-60.
- Blomqvist, K. (2002): Partnering in the dynamic environment – the role of trust in asymmetric partnership formation. Thesis for the degree of doctor of science, Lappeenranta University of Technology. elérhető: <http://libguides.lut.fi/dissertations>
- Bódi-Schubert. A. (2014): Bizalom(hiány) és fizetési magatartás a hazai kis- és középvállalatok üzleti kapcsolataiban. MNB tanulmányok 110.
- Bodor, Á. – Grünhut, Z. – Horeczki, R. (2017): Városi bizalmatlanság, vidéki bizalom. Esetleg fordítva? - A bizalom és a településtípus összefüggései Európában. *Területi Statisztika* 57 (4) 406-421. <https://doi.org/10.15196/TS570404>
- Borbás, L. (2015): A hazai kkv-politika az európai célok tükrében. elérhető: http://kgk.uniobuda.hu/sites/default/files/19_BorbasLaszlo.pdf
- Bosma, N. – van Praag, M. – Thurik, R. – de Wit, G. (2002): The Value of Human and Social Capital Investment for the Business Performance of Start-ups. Tinbergen Institute Discussion Papers, 027/3. elérhető: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/85801/1/02027.pdf>
- CIB KKV Stafétabot 2014. kutatása. elérhető: https://net.cib.hu/kis_kozep_nagy_vallalatok/stafetabot_kutatas
- Czakó, Á. – Kuczi, T. – Lengyel, Gy. – Vajda, Á. (1995): A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle* 4.
- Csatári, B. (2011): Vidékeink alulnézetből. In: Bokor, L. – Szelesi, T. – Tésits, R. (szerk.): Dimenziók térben és időben Tanulmánykötet a 60 éves Rudl József tiszteletére. IDResearch Kft., Publikon, Pécs. 71-77.
- Csatári, B. – Farkas, J. Zs. (2008): Agrarian and Rural Development in Hungary, 1990-2005. In: Bańsky, J. – Bednarek, M (szerk.): Contemporary Changes of Agriculture in East-Central Europe. Polish Academy of Sciences Institute of Geography and Spatial Organization, Polish Geographical Society, Warsaw 147-164. elérhető: http://www.rcin.org.pl/Content/101/WA51_209_r2008-vol15_SOW.pdf#page=147
- Csurgó, B. – Megyesi, B. (2016): Képzelt különbségek. A városi és vidéki közösségek, társas kapcsolatok kvantitatív vizsgálata. *Társadalomtudományi Szemle* 2016 (3) 48-65.
- Döbrönte, K. (2018): A közép-európai városok pozíciója a magas szintű üzleti szolgáltatók lokációs döntéseiben. *Területi Statisztika* 58 (2): 200-219. <https://doi.org/10.15196/TS580204>
- Dusek, T. (2018): Az okos városok komplex mutatószámainak egyes tartalmi és módszertani problémái. In: Kovács, G. – Völgyi, K.: Üzleti vállalkozások, makro- és mikrokörnyezetük gazdálkodási és menedzsment sajátosságai c. kutatás tanulmányai. Széchenyi István Egyetem Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar, Győr 1-3.
- Dyer, J. H. (1997): The economic value of trust in supplier-buyer relations. elérhető: <https://pdfs.semanticscholar.org/51bf/af4683556f483bcd3c4601c04db3781ad78f.pdf>
- Füzér, K. (2015): A bizalom társadalomelmélete és a társadalmi tőke szociológiaelmélete. In: *Társadalmi tőke. Századvég*, Budapest
- Gallup World Poll honlapja: <https://www.gallup.com/home.aspx>
- Gedajlovic, E. – Honig, B. – Moore, C. – Payne, T. – Wright, M. (2013): Social capital and entrepreneurship: A Schema and Research Agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 37 (3) 455-478.
- Giczi, J. – Sík, E. (2009): Bizalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés. In: Tóth, I. Gy. (szerk.) *TÁRKI Európai Társadalmi Jelentés 2009*. Budapest, TÁRKI. 65-84.

- Greiner, L. E. (1998): Evolution and Revolution as Organizations Grow. Harvard Business Review. elérhető: <https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow>
- Happy Planet Index 2018 honlap: <http://happyplanetindex.org/>
- Józsa, V. (2017): A vállalati beágyazódás elmélete és gyakorlata hazai vonatkozásban. Magyar Tudomány 178 (11) 1468-1480. <https://doi.org/10.1556/2065.178.2017.11.13>
- Horeczki, R. (2019): Kisvárosok, a vidéki térségek központjai? (Somogy megyei esettanulmány). Konferencia előadás. Rurális térségek a 21. században - Tudományos Konferencia, Szent István Egyetem Gödöllő. 2019. június 11.
- K&H KKV Bizalmi index elérhető: <https://www.kh.hu/csoport/sajto/>
- Koltai, Z. (2014): Sikeres és versenyképes városok – Piackutatás a magyar települések körében. PTE FEEK, Pécs
- Kopp, M. – Skrabski, Á. (2008): A bizalom mint a társadalmi tőke központi jellemzője. Vigilia No. 10. elérhető: <https://vigilia.hu/regihonlap/2008/10/skrabski.htm>
- Kornai, J. (2003): Tisztesség és bizalom a poszt szocialista átmenet fényében. Gondolatok a Collegium Budapest „Honesty and Trust” kutatásának alapján elérhető: <http://beszelo.c3.hu/03/06/05kornai.htm>
- Kovács, Sz. – Lux, G. – Páger, B. (2017): A középvállalatok szerepe a feldolgozóiparban: egy magyarországi kutatás első eredményei. Területi Statisztika 57 (1) 52-75. <https://doi.org/10.15196/TS570103>
- Központi Statisztikai Hivatal: Helységnévkönyv, 2018. elérhető: https://www.ksh.hu/docs/hun/hnk/hnk_2018.pdf
- Kullmann, Á. (2009): A regionális gazdaságfejlesztés eszközrendszere és magyarországi alkalmazása. Doktori Disszertáció. Eötvös Loránd Tudományegyetem Földtudományi Doktori Iskola
- Lux, G. (2013): Kritikus tömeg alatt: a fejlesztési együttműködés lehetőségei a kisebb nagyvárosokban. Tér és Társadalom 27 (4): 52-74. <https://doi.org/10.17649/TET.27.4.2512>
- Medve-Bálint, G. – Boda, Zs. (2014): Az egyenlőtlenség és a jövedelem hatása az intézményi bizalomra. In.: Boda, Zs. (szerk.) Bizalom és közpolitika. *Jobban működnek-e az intézmények, ha bíznak bennük?* Budapest Argumentum-MTA TK Politikatudományi Intézet, 23-54.
- Molnár, E. – Dézsi, Gy. – Lengyel, I. M. – Kozma, G. (2018): Vidéki nagyvárosaink gazdaságának összehasonlító elemzése. Területei Statisztika 58 (6) 611-637. <https://doi.org/10.15196/TS580604>
- Murdoch, J. (2000): Networks – a new paradigm of rural development? Journal of Rural Studies 16 (4) 407-419.
- Nádasdi, A. – Bata, M. – Csernák, J. (2016): A bizalom és az együttműködés vizsgálata az észak-magyarországi régió kkv szektorában egy konkrét felmérés adatai alapján. 2016/1.ACTA CAROLUS ROBERTUS
- Nemes Nagy, J. (2001): Az ezredvég regionális folyamatai Magyarországon: átfogó átalakulás - egyedi fejlődési pályák. In: Keune, M.; Nemes Nagy, J. (szerk.): Helyi fejlődés, intézmények és konfliktusok a magyarországi átmenetben. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék, Budapest 23-32.
- Németh, N. – Kiss, J. P. (2007): Megyéink és kistérségeink belső jövedelmi tagoltsága. Területi Statisztika 47 (1). 20-45.
- Nemzetgazdasági Minisztérium: Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020. elérhető: <https://2010-2014.kormany.hu/hu/nemzetgazdasagi-miniszterium/belgazdasagert-felelos-allamtitkarsag/hirek/kis-es-kozepvallalkozasok-strategiaja-2014-2020>
- Piricz, N. (2013): A bizalmat befolyásoló tényezők vizsgálata az üzleti kapcsolatokban. Doktori disszertáció. Miskolci Egyetem - Gazdaságtudományi Kar - Marketing Intézet
- Póla, P. (2017): Ipari középvállalatokat támogató térségi intézményi környezet. Konferencia előadás. MRTT Vándorgyűlés – Mosonmagyaróvár 2017.október 19-20.
- Rechnitzer, J. (2016): A területi tőke a városfejlődésben - A Győr-kód. Dialóg Campus kiadó, Budapest
- Rotter, J. B. (1980): Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. American Psychologist, 35 (1) 1-7. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1>
- Sako, M. (1992), Price, Quality, And Trust: Inter-Firm Relations in Britain and Japan. Cambridge University Press, Cambridge. elérhető: <https://ideas.repec.org/a/eee/jjieco/v7y1993i3p319-322.html>

In: Lux Gábor (2019) (szerk): Ipari közép vállalatok és területi versenyképesség. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.

- Shen, J. (2004): Urban competitiveness and Urban Governance in the Globalizing World. Asian Geographer No. 23. 19-36.
- Tóth, B. I. (2014): A hazai kistérségek vonzerejének és területi tőkéjének néhány összefüggése. Területi Statisztika 54 (1) 3-18.
- Tóth, I. Gy. (2009): Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékszerkezetében. Budapest, TÁRKI
- Tóth, I. Gy. (2010): A társadalmi kohézió elemei: a bizalom, normakövetés, igazságosság és felelősségérzet – lennének... In: Kolosi, T. – Tóth, I. Gy. (szerk.) Társadalmi riport. 2010. Budapest, TÁRKI
- Törjék, Zs. (2002): A kis-és közép vállalkozások fejlesztésének időszerű kérdései az Európai Unióban és Magyarországon. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest
- World Economic Forum Global Competitiveness Report 2018. GCI_4.0_2018_Dataset elérhető: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/downloads/>
- Wrightman, L. S. (1974): Assumptions about human nature: A social-psychological analysis. Monterey, Brooks