



ÓBUDAI EGYETEM

**Keleti Károly Gazdasági Kar
Vállalkozásfejlesztés és Infokommunikációs Intézet**

SZAKDOLGOZAT

**ÓE-KGK
2023**

Hallgató neve:
Hallgató törzskönyvi száma:

**Venczel Dorottya
T008036/FI12904/G**



ÓBUDAI EGYETEM

Keleti Károly Gazdasági Kar

SZAKDOLGOZAT FELADATLAP



ÓBUDAI EGYETEM
ÓBUDA UNIVERSITY

Óbudai Egyetem
Keleti Károly Gazdasági Kar
Vállalkozásfejlesztés és Infokommunikációs Intézet

SZAKDOLGOZAT FELADATLAP

Hallgató neve: Venczel Dorottya

Szaktervező száma: [REDACTED]

Törzskönyvi száma: T008036/FI12904/G

Neptun kódja: [REDACTED]

Szak: Gazdaságinformatikus

Specializáció: Vállalatinformaticai specializáció

A dolgozat címe: Kis- és középvállalatok helyzete - kedvezőtlen adottságú térségben

A dolgozat címe angolul: The situation of small and medium-sized companies - in an area with unfavorable conditions

A feladat részletezése:

1. Jellemezze a kis- és középvállalkozások helyzetét, jelentőségüket!
2. A térség gazdaságstatisztikai jellemzése segítségével tárja fel a kritikus pontokat!
3. Interjúk segítségével fogalmazza meg az adott térségben működő kis- és középvállalkozások nehézségeit a fennmaradás tekintetében!
4. Rendszerezze következtetéseit eredményeire alapozva és készítsen javaslatokat!

Intézményi konzulens neve: Dr. Takácsné Dr. György Katalin Beatrix

A kiadott téma elévülési határideje: 2024. 12. 15.

Beadási határidő: 2023. 12. 15.

A szakdolgozat: Nem titkos.

Kiadva: Budapest, 2023. 10. 31.



[Signature]
Intézetigazgató

A dolgozatot beadásra alkalmasnak találom.

[Signature]
belső konzulens

külső konzulens



HALLGATÓI NYILATKOZAT

Alulírott Venczel Dorottya (Neptunkód: [REDACTED]) hallgató kijelentem, hogy a szakdolgozat saját munkám eredménye, a felhasznált szakirodalmat és eszközöket azonosíthatóan közöltem. Az elkészült szakdolgozatban található eredményeket az egyetem és a feladatot kiíró intézmény saját céljára térítés nélkül felhasználhatja, a titkosításra vonatkozó esetleges megkötések mellett.

Budapest, 2023. 12. 10.

hallgató aláírása

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	1
2. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÉS A DÉL-DUNÁNTÚL HELYZETÉNEK BEMUTATÁSA	3
2.1. Kis- és középvállalkozások gazdasági és társadalmi életben betöltött szerepe .	3
2.1.1. Magyarországi sajátosságok	6
2.1.2. A családi vállalkozások	12
2.1.3. A vállalkozások fennmaradásának nehézségei	14
2.1.4. Családi vállalkozások fennmaradása	16
2.2. A Dél-Dunántúl helyzetének jellemzése	17
2.2.1. A Dél-Dunántúl demográfiája	18
2.2.2. A Dél-Dunántúl gazdasága	21
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	26
4. EREDMÉNYEK	29
4.1. Helyi vállalkozások	29
4.2. Az interjúk elemzése	30
5. TAPASZTALATOK, KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK	37
6. ÖSSZEFOGLALÁS	44
IRODALOMJEGYZÉK	47
MELLÉKLETEK.....	I
TARTALMI KIVONAT.....	III
SUMMARY	III

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra - Ezer lakosra jutó működő vállalkozások száma, 2020 (db).	10
2. ábra - Településtípusok népességaránya a Dél-Dunántúlon.	19
3. ábra - Korcsoportok alakulása a régióban.....	20
4. ábra -Működő vállalkozások száma vármegyénként a Dél-Dunántúlon.	22

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat - Vállalkozások aránya, 2021.	4
2. táblázat - Foglalkoztattok száma a KKV szektorban.	4
3. táblázat - A dél-dunántúli régió városainak száma és lakossága.	18
4. táblázat - Egy főre jutó jövedelem alakulása, 2020.	21
5. táblázat - Működő vállalkozások száma létszámkategóriánként, 2021.	23
6. táblázat - Az interjú eredményének rövid összegzése	36
7. táblázat - A települések aránya a lakosság számát tekintve (Dél-Dunántúl).	I
8. táblázat - Regisztrált gazdasági szervezetek száma, 2022.	I
9. táblázat - Működő vállalkozások száma gazdasági ágazatonként, 2021.	II

1. BEVEZETÉS

A kis- és középvállalkozások az egész világon a gazdaság kiemelt szereplőinek számítanak. Sokan a gazdaság motorjaként is emlegetik őket, nem alaptalanul, hiszen a legtöbb országban mind a munkahelyek, mind pedig a nemzetgazdasági bevételhez való hozzájárulást tekintve legalább ezek felét adják, ha nem többet. Ebből következik, hogy a társadalomra, társadalmi folyamatokra is számottevő a hatásuk. Ezek miatt rengeteg tanulmány fókuszában állnak, a kis- és középvállalkozásokat érintő kutatási témák szerteágazóak, kezdve a gazdasági hozzájárulásuktól akár egészen odáig, hogy a vállalkozók demográfiai jellemzői milyen hatással vannak a vállalkozás digitalizáltságának mértékére.

A kis- és középvállalkozások átfogó vizsgálata nehéz, hiszen rengeteg a feltérképezendő terület és információ. Szakdolgozatom keretében egy területre – a Dél-Dunántúlra – koncentrálni szeretném bemutatni a kisvállalkozások életét, a területet befolyásoló jellegzetességeket vizsgálva.

A dolgozatom elején a kkv-k magyar gazdaságban betöltött arányát és szerepét ismertetem röviden. Néhány adat segítségével bemutatom, hogy a gazdaság mekkora hányadát teszik ki. Ezután megvizsgálom, hogy milyen magyarországi sajátosságok figyelhetők meg a kis- és középvállalkozások tekintetében. Az egyik ilyen a rendszerváltás, melynek hatására a vállalkozói kultúra a nyugathoz képest csak jóval később jelent meg, és ami bizonyos területeken olyan mértékű munkanélküliséget okozott, melyből a mai napig nem sikerült talpra állnia ezen területeknek. Másik sajátossággként a területi koncentrációt említem. Ez mind a társadalmi, mind a gazdasági folyamatokra óriási hatással van, és egyre inkább elmélyülni látszik. Ezt követően kitérek a családi vállalkozásokra is, melyek a kkv-k majdnem kétharmadát adják. Egy vállalkozás családi jellege plusz jellemvonásokkal ruházhatja fel a kkv-kat, lehetőségeket teremthet számukra. Ezek fényében vállalkozások fennmaradásának nehézségeit is igyekszem körvonalazni, ezen belül megnézve, hogy a vállalkozások családi mivolta miben módosíthatja a helyzetet.

A kis- és középvállalkozások általános jellemzését a Dél-Dunántúl gazdasági és demográfiai helyzetének elemzése követi. Bemutatom a népesség alakulását és összetételét.

Feltérképezem a dél-dunántúli kkv-k helyzetét, arányát az egyes nemzetgazdasági ágazatokon belül.

A mélyebb elemzéshez félig strukturált interjúk keretében dél-dunántúli vállalkozókkal beszélgettem. Az interjúk során kitértem arra, hogy az alanyok miért lettek vállalkozók, miként hatnak a jelenlegi körülmények a vállalkozásukra, és hogy milyen lépéseket tesznek annak érdekében, hogy a vállalkozásuk fennmaradhasson.

Szakdolgozatom legvégén röviden ismertetem a közös pontokat és összefüggéseket a szakirodalmi áttekintés, a statisztikák és az interjúkban elhangzottak között.

A Dél-Dunántúl egy egyre inkább leszakadó régió Magyarországon. Jómagam is innen származom, Dombóváron, egy Tolna vármegyei városban nőttem fel, így már korábban is foglalkoztam ezen terület vizsgálatával. Jelen dolgozatom kutatási kérdését a leginkább így lehetne megfogalmazni: „Miként képesek fennmaradni a régióban az egyre romló mutatók mellett a kis- és középvállalkozások?” A szakdolgozatomban inkább általános, a régió gazdaságának és társadalmának egészére ható témákat vizsgáltam meg, feltáró jelleggel. Nem volt célom következtetéseket levonni vagy megmagyarázni, hogy miért történik a régió leszakadása, inkább csak próbáltam kideríteni, hogy eddig milyen tényezők vezettek ide, milyen a jelenlegi helyzet, s a közeljövőben mire számíthatnak a régióban működő vállalkozások.

2. KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÉS A DÉL-DUNÁNTÚL HELYZETÉNEK BEMUTATÁSA

A kis- és középvállalkozások a gazdaság motorjaként működnek az egész világon. A fontosságuk tagadhatatlan: a világ legtöbb régiójában a jelenleg is működő vállalkozások jelentős arányát teszik ki a kkv-k. Ezen szervezetek foglalkoztatják a népesség több, mint felét, és mindemellett egy-egy ország gazdasági teljesítményéhez is számottevő mértékben járulnak hozzá. Ez alapján megállapítható, hogy a kis- és középvállalkozások szerepe mind gazdasági, mind pedig társadalmi szempontból is elengedhetetlen (Kiss, 2014).

2.1. Kis- és középvállalkozások gazdasági és társadalmi életben betöltött szerepe

A kis- és középvállalkozási szektor számokkal viszonylag könnyen definiálható. Az Európai Unió a következőket fogalmazza meg a szektor lehatárolására: „A mikro-, kis- és középvállalkozások (kkv-k) olyan vállalkozások, amelyek 250 főnél kevesebb személyt foglalkoztatnak, és amelyek éves forgalma nem haladja meg az 50 millió eurót, és/vagy éves mérlegfőösszege nem haladja meg a 43 millió eurót.” (Európai Bizottság, 2020)

A kkv-k az egész világon nagyon fontos szereplői a gazdaságnak. Tanulmányonként ugyan némileg eltér az arány, amire a kkv-k gazdasági hozzájárulását teszik, de a legtöbben azt említik, hogy a kkv-k egy országban a gazdasági szervezetek 90 százalékát vagy afölötti részt tesznek ki. A munkahelyteremtő erejükénél valamivel nagyobb az egyes országok közötti eltérés, van, ahol a munkahelyeknek csak felét adják a kkv-k, de olyan ország is, ahol akár 80 százalékot is elérhet ez az arány. A kkv-k igen különleges szereplők, ugyanis még kellően „alacsony” szinten állnak ahhoz, hogy könnyebben tudjanak alkalmazkodni a piac elvárásaihoz, ezáltal rugalmasabbak, mint például egy multinacionális vállalat. Sokszor az innováció is ebből a rugalmasságból származik, a folyamatos megújulás pedig a gazdaság és a társadalom fejlődéséhez vezet. Nagyon sok országban pont emiatt az állam kiemelt erőforrásokat szentel a kkv szektornak, igyekszik olyan törvényeket, jogszabályokat hozni, melyek a kisebb vállalkozásoknak kedveznek (Robu és Savlovski, 2011).

A kkv-k Magyarországon is nélkülözhetetlen elemeit jelentik a gazdaságnak. A gazdasági szerkezetben és a foglalkoztatásban is egyaránt magas aránnyal rendelkeznek, különösen, ha a fővárostól és nagyobb városoktól távolabb eső területeket nézzük.

Vállalkozási kategória	Vállalkozások száma, darab	Vállalkozások aránya	Kumulált arány
0 fős mikrovállalkozások	41 865	4,41%	4,41%
1 fős mikrovállalkozások	664 966	70,03%	74,44%
2–9 fős mikrovállalkozások	196 560	20,70%	95,14%
Kisvállalkozások	34 214	3,60%	98,74%
Középvállalkozások	5 400	0,57%	99,31%
Nem KKV körbe tartozó szervezetek	6 582	0,69%	100,00%
Összesen	949 587	100,00%	100,00%

1. táblázat - Vállalkozások aránya, 2021.

Forrás: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0018.html

A kis- és középvállalkozások száma, ahogy a fenti táblázat is mutatja, nagyjából 949 ezerre tehető (ez a szám módosulhat, amennyiben az összes regisztrált vállalkozást nézzük, és nem csak a működőket). Nagyon jól látszik, hogy ezek nagyrészt a 0-9 fős mikrovállalkozások adják: 95,14%-át ezek teszik ki a vizsgált vállalkozásoknak. Ezen belül is kiemelkedik az 1 fős mikrovállalkozások aránya, 74,44%-kal, azaz kijelenthető, hogy a vállalkozásokon belül is a legtöbbet az egyéni vállalkozások adják.

A foglalkoztatottak közül is sokan dolgoznak kis- és középvállalkozásokban. A KSH adatai szerint a lakosság 40,36%-a dolgozik 1-9 fős mikrovállalkozásban, ha pedig a mikro-, kis- és középvállalkozásokat nézzük, akkor az ezen méretű vállalkozásokban foglalkoztatottak aránya eléri a 67,71%-ot is. A népesség kétharmadát tehát a kkv szektor foglalkoztatja, ami megerősíti a kis- és középvállalkozások fontosságát.

Kis- és középvállalkozási kategória	Foglalkoztatottak létszáma, fő	Foglalkoztatottak aránya	Kumulált arány
1 fős mikrovállalkozások	664 966	20,39%	20,39%
2–9 fős mikrovállalkozások	651 128	19,97%	40,36%
Kisvállalkozások	534 432	16,39%	56,75%
Középvállalkozások	357 195	10,95%	67,71%
Nem KKV körbe tartozó szervezetek	1 053 036	32,29%	100,00%
Összesen	3 260 757	100,00%	100,00%

2. táblázat - Foglalkoztatottak száma a KKV szektorban.

Forrás: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0018.html

A foglalkoztatás mellett érdemes a kis- és középvállalkozások pénzügyi jelentőségét is kiemelni. A KSH 2019-ben kiadott kiadványában olvasható, hogy „*a kis- és középvállalkozások [...] a hozzáadott érték 46, a nettó árbevétel 42, a nemzetgazdasági beruházások 30 százalékaival járultak hozzá a működő vállalkozások összteljesítményéhez 2018-ban*” (KSH, 2019, p. 3).

A kkv-k gazdasági életben kirajzolódó túlsúlya maga után vonja azt is, hogy társadalomra, társadalmi életre is szignifikáns hatást gyakorolnak. A kkv-k, ha kellően jó adottsággal rendelkeznek, hozzájárulhatnak a gazdasági fejlődéshez, a társadalmi jólét növeléséhez (Jeneiné et al., 2021).

A gazdaságot befolyásoló tényezők mellett a kkv-k rendelkeznek tehát olyan sajátosságokkal is, melyek egy terület társadalmi aspektusaihoz járulnak inkább hozzá. A kkv-knál a tulajdonos vagy vezető gyakran sokkal inkább investált a vállalkozásban, mint egy nagyobb méretű szervezetnél. Egyrészt a vállalkozás gyakran erősen kötődik a személyéhez, másrészt valószínűleg bevételeinek nagy részét jelenti, így inkább törekszik arra, hogy hosszútávon fennmaradjon. Egy kkv legtöbbször a helyi gazdasági élet kiemelkedő szereplője. A közvetlen helyi piacra termel inkább, mintsem országos vagy akár nemzetközi szinten tevékenykedik (Kiss, 2014). Mindebből kifolyólag a vállalkozás és a vállalkozás vezetőjének helyi gazdasági és társadalmi beágyazottsága kiemelkedő lehet. Ez a beágyazottság nemcsak a terület szempontjából fontos, hanem a vállalkozás szempontjából is. A kisebb vállalkozások életében általában hangsúlyosabb szerepet töltenek be a személyes kapcsolatok; a vezetők informális jellegű kapcsolatot is ápolhatnak a beszállítóikkal, más helyi vállalkozásokkal, valamint az alkalmazottak és a vezető között is fennállhatnak informális kapcsolatok is (Greenberg et al., 2018).

A kkv-k további speciális jellemvonásokra tesznek szert, ha külön vizsgáljuk a városi és vidéki régiókat. A vidéki gazdasági és társadalmi életben különösen fontos szerepet töltenek be ezen vállalkozások, és közülük is leginkább a mikrovállalkozások. A vidéki területeken a gazdasági élet meglehetősen diverzifikált: képviselteti magát a mezőgazdaság, különböző, mezőgazdasághoz köthető szolgáltatások is, de olyan vállalkozások is megjelennek, melyek tevékenységi köre a primer szektorhoz egyáltalán nem köthető (Abraham et al., 2015).

A vidéki területeken a fentiek miatt a kkv-k még inkább hozzájárulhatnak a terület gazdasági fejlődéséhez. Nem mindegy azonban, hogy valaki a vállalkozására lehetőségként tekint, és igyekszik mindig a lehető legtöbbet kihozni belőle, minél inkább fejlődni és fejleszteni, vagy pusztán azért vált vállalkozóvá, mert máshogy nem tudta volna biztosítani a megélhetését. Egy kanadai vidéki vállalkozókat vizsgáló tanulmány azt találta, hogy vidéken magasabb azok aránya, akik a lehetőségeket igyekeznek kiaknázni a vállalkozásuk kapcsán. Ezáltal több erőforrást fordít a vállalkozás növelésére, fejlesztésére, és így jobban hozzájárulhat a környezetének fejlesztéséhez is (Bousmah, 2021).

2.1.1. Magyarországi sajátosságok

A magyar kis- és középvállalkozási szektor vizsgálata vegyes képet tár elénk, ha az Európai Unióhoz viszonyítjuk azt. Holicza (2016) szerint nehéz vállalkozóvá válni (és aztán fennmaradni): magasak a belépési és adminisztrációs költségek, az oktatásból hiányzik a megfelelő felkészítés, és mindehhez még a megfelelő munkaerő hiánya is hozzájárul. Ezen jellemzőknek köszönhetően a magyar kkv szektornak vannak olyan területei, ahol jelentősen elmaradunk az uniós átlagtól, mint például innováció vagy fenntarthatóság, ugyanakkor olyanok is, melyekben viszont átlag fölötti teljesítményt nyújtunk (például állami támogatások mértéke). Kiss (2014) is hasonló gondolatot fogalmaz meg: szerinte a kis- és középvállalkozások, bár alapvetően kedvező helyzetben vannak Magyarországon, némely gazdasági mutató tekintetében mégis elmaradnak az Európai Unión belül működő, azonos méretkategóriájú vetélytársaikhoz képest, azaz kevesebb például a bruttó hozzáadott értékben képviselt arányuk.

A különbségek megértéséhez az alábbiakban ismertetek néhány jellemvonást, melyeket bár nem tartok kizárólagos oknak az eltérések alátámasztásához, mégis úgy vélem, hogy kellően nagy mértékben befolyásolták a jelenlegi gazdasági helyzet kialakulását.

2.1.1.1. A rendszerváltás hatása

A kis- és középvállalkozások Magyarországon sajátos helyzetben vannak – sok, ezen méretű vállalkozásokat érintő nehézség a rendszerváltásra vezethető vissza. A szocializmusnak köszönhetően a rendszerváltás előtt nem igazán volt példa magánkézben lévő vállalkozásokra. Ezen vállalkozások így igen rövid múlttal, és ezáltal igen kevés tapasztalattal

rendelkeznek, és az egyik legjelentősebb probléma, ami érinti őket – többek között a vállalkozás átadásának kérdése – is részben eme „múlt-nélküliségre” és tapasztalathiányra vezethető vissza (Nábrádi et al, 2016).

A vállalkozások kialakulása már a rendszerváltás előtti időkben megkezdődött. A vállalkozások „előfutárának” megjelenése az 1960-as évekre tehető. Az 1960-as évek elején váltak legálissá a háztáji gazdaságok. Ezek keretében a termelőszövetkezeti tagok támogatást kaptak a szövetkezet részéről saját háztáji gazdaságok művelésében (például gépi munkában, takarmányban), és az itt megtermelt javakkal saját belátásuk szerint rendelkezhetek. 1968-ban bevezették az új gazdasági mechanizmust. A reformnak köszönhetően kialakulhattak a termelőszövetkezeti melléküzemágak, melyek által megjelent az ipari termelő és szolgáltató tevékenység is. Ez segítséget jelentett az egyre növekvő vidéki munkanélküliségben. Az 1960-as évek végétől az állam egyre toleránsabbá vált a kisiparosokkal és a kiskereskedőkkel szemben is, ezzel tovább segítve a szolgáltató szektor térnyerését. Ezt követően 1982-ben bevezettek egy jogszabályt, mely kilenc kisvállalkozói formáról rendelkezett, vagyis megkezdődhetett a kisvállalkozások felvirágozása. Egyre többen váltak vállalkozóvá, mert jobb életkörülményeket biztosított, mint az állami munkalehetőségek. Megjelentek az úgynevezett vállalati gazdasági munkaközösségek, azonban ezek inkább rontottak a vállalkozói morálon. Az 1977-es VI. törvényben az állam decentralizálta a tulajdonosi jogot, majd 1985-ben a vállalatok javánál önkormányzati formát vezettek be. Végül ezutóbbi hatására megindult az úgynevezett spontán privatizáció is. Az 1980-as évek végén, még a rendszerváltás előtt számos törvény született, mely tovább könnyítette a magánvállalkozások létrejöttét (Kollega, 1997).

Ennek hatására a rendszerváltás és az azt követő években rengetegen váltak vállalkozóvá több-kevesebb sikerrel. 1994-ig körülbelül egy millió vállalkozás jött létre. A létrejövő vállalkozások döntő többsége mikro- és kisvállalkozás volt – mint ahogy ez a mai napig is így van –, és a legtöbbször fontos szerepe volt egyes szektorok átalakításában is. Bár a regisztrált vállalkozások száma igen magas volt, ennek ellenére alig fele volt ténylegesen funkcionális (Parragh, 2014). A többségében kényszervállalkozások ismeretek, piaci kapcsolatok hiányában nehéz helyzetben voltak.

A rendszerváltás nemcsak a gazdasági szerkezetre, de a munkaerőpiacra is súlyos hatást gyakorolt. Rohamosan nőtt a munkanélküliség, nagyobb mértékben, mint más kelet-európai országokban. A rendszerváltással azonos időben megjelent egy olyan elem is, mely megoldást kínálhatott (volna) a munkanélküliségre: a szolgáltató szektor. A szolgáltató ágazatban ugyanakkor alkalmazottként nehezebb volt elhelyezkedni, így sokak számára az jelentette a megoldást, hogy önfoglalkoztatóvá – vállalkozóvá – váltak (Scharle, 2000).

Az ebben az időszakban létrejövő vállalkozások nehéz helyzetben voltak. A kilencvenes években a külföldi vállalatok nagy teret szereztek az iparban, a távközlésben, az energia-termelésben, a pénzügyi szektorban és a kereskedelemben is. A beszállítók közé sok esetben nem vontak be magyar vállalkozásokat, így a vállalkozók komoly lehetőségektől estek el, kénytelenek voltak alkalmazkodni a piacon kialakult helyzethez. Számukra annál inkább fontossá vált a megfelelő szaktudás és ügyfélbarát légkör kialakítása (Parragh, 2014).

A mezőgazdaság, ellentétben a rendszerváltás előtti időkkel, a szektor hátrébb szorulásának következtében már nem tudta úgy felszívni a szabad munkaerőt, ez pedig Magyarországon aprófalvas térségben súlyos károkat okozott és okoz mind a mai napig is. Szükséggé vált új (egyedi) lehetőségek kiaknázása, a többi szektor térnyerése. Ez azonban nem teljesen magyarországi, hanem inkább közép-európai sajátosság. Megoldást jelenthetne a vidéki és agrárturizmus, erre a környező országokban, többek között Szlovákiában láthatunk példát. A vidéki turizmus nemcsak munkahelyeket teremt ezen hátrányos helyzetűnek mondható régiókban, de a régió fejlődéséhez is hozzájárulhat. Diverzifikációt jelenthet a gazdasági és társadalmi életben, megjelenhetnek a hatására akár olyan szolgáltatások is, melyek eddig hiányoztak a régióból (Mura, L. Kljucnikov, A., 2018).

A rendszerváltás nemcsak gazdasági, hanem a társadalmi szerkezetre ható változásokat is hozott magával. Megnőtt a nagytőkések aránya, a számos vállalkozás létrejöttének köszönhetően többen lettek a kis- és középvállalkozók is, ugyanakkor a folyamat hatására kialakuló munkanélküliség a társadalom alsó rétegeinek további leszakadásához vezetett. Akik már a rendszerváltozás előtt hatalmi pozícióban voltak, illetve megfelelő anyagi, kulturális és kapcsolati tőkével rendelkeztek, nyereségesen jöttek ki a '80-as évek végén,

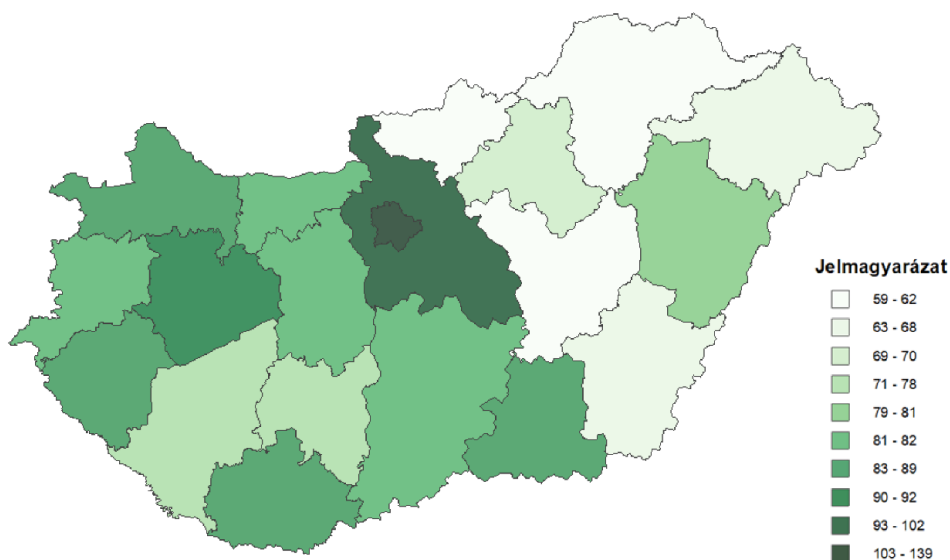
'90-es években zajló privatizációból is. A munkanélküliség a kényszervállalkozások növekedését eredményezte. Az alacsony végzettséggel rendelkező emberek sokszor pedig elvesztették a munkájukat, mert az ipar átalakítása és korszerűsítése miatt egyre kevesebb szakképzetlen munkaerőt volt képes felszívni a piac. „*Elmondható, hogy a falvakban és a kisebb településeken élők, az idősebbek, az alacsonyabb végzettségűek és inaktívak a rendszerváltás veszteseiként kerültek ki a változásokból, míg a fővárosiak és megyeszékhelyen élők, illetve az aktív fiatalok, akik magasabb iskolai végzettséggel rendelkeztek, nevezhetők a rendszerváltás nyerteseinek.*” (Bíró-Nagy et al., 2016, p. 19)

2.1.1.2. Térbeli koncentráció

Többek között (de nem kizárólagosan) a szocializmus hozadéka nemcsak a vállalkozáskultúra hiányában mutatkozik meg, hanem az egyre erősödő térbeli koncentrációban is, mely a rendszerváltás óta még inkább kiélesedni látszik. Ez ugyanakkor a nyugati országokban is megfigyelhető, azonban ahogy az a következőkben is bemutatásra kerül, Magyarország esetében a rendszerváltás – és annak következményei – még inkább hozzájárult az erőteljes koncentráció kialakulásához.

A rendszerváltás óta Közép-Magyarországra koncentrálódik a KKV-szektor nagy része, ezt követi a Közép- és a Nyugat-Dunántúl. Ez a koncentrálódás azóta is megfigyelhető, sőt, egyre erősödni látszik. Az egész országra jellemző északkelet-délnyugati tengely csak úgy, mint az általános fejlettségben és gazdasági helyzetben, a KKV-szektor felépítésében is tetten érhető; a tengely fölött koncentrálódnak inkább a KKV-k, ezen belül is Budapesten és környékén, Közép-Magyarországon és a Nyugat-Dunántúlon. A külföldi tőke is ezen régiókban jelentős. Mivel a KKV-szektor a túlnyomó hányadát teszi ki a gazdaságnak, a koncentrálódás azzal is együtt jár, hogy Közép-Magyarország fejlődik a legdinamikusabban, az ország többi része pedig egyre inkább lemarad (Jeneiné et al, 2021).

Ezer lakosra jutó működő vállalkozások száma, 2020 (db)



1. ábra - Ezer lakosra jutó működő vállalkozások száma, 2020 (db).

Forrás: KSH.

Érdemes lehet a területi koncentrációhoz hozzátenni a vidék fogalmának valamilyen szintű körülhatárolását. Kovách (2022) írásában azt említi, hogy statisztikai vagy közgazdasági értelemben nem létezik olyan fogalom, mint vidék. A vidéket magát leginkább az ott élő demográfiai jellemzők, életkörülmények, környezeti és gazdasági adottságok keverékén keresztül lehet körülírni. A rendszerváltás előtti időkig Magyarországon a vidéki jelleg erősen összefüggött a területen zajló mezőgazdasági termelés mértékével; alapvetően a mezőgazdaság a vidéki területek fő tevékenysége volt. Az elmúlt években a mezőgazdaság visszaszorulásával egyre kevésbé helytálló az előbbi jellemzés. Dolgozatomban a vidék jelző alatt olyan területeket értek – és ez egy részben szubjektív lehatárolás –, melyeken a népsűrűség alacsonynak mondható, kevés a (kis)kereskedelmi egységek száma, jóval alacsonyabb az aktív keresők aránya, mint az országos átlag, alacsonyabbak a jövedelmek, és a társadalom általános iskolázottsági szintje is elmarad az országos átlagtól. Ezeken a területeken jellemzően a kisebb lélekszámú települések vannak többségben, és mint ahogy az a következő fejezetekben is bemutatásra kerül, emiatt a tér- és társadalomszerkezet miatt jelentős fejlettségbeli elmaradás alakult ki és van kialakulóban az utóbbi évtizedekben.

A Dél-Dunántúl a fenti bekezdés alapján – a dolgozatom keretében az én értelmezésemben egy vidéki (jellegű) régió. A területre kifejezetten jellemző az aprófalvak dominanciája (azaz az 500 főt el nem érő településeké). A régióról megemlítendő első, fejlettségben lemaradást okozó tényezőt pont ez az aprófalvas jelleg adja, s ez a jelleg összeköthető az előző alfejezetben említett rendszerváltással is. A rendszerváltás után az aprófalvak különösen nehéz helyzetbe kerültek, megszűntek a szövetkezetek, és mivel az aprófalvakban magas volt a mezőgazdasági munkások száma, így ők munkanélkülivé váltak. Az aprófalvakban még a vállalkozói lét sem jelent megoldást. Rudl (2019) szerint az aprófalvakban leginkább a kisebb vegyesboltok és kocsmák tudnak életben maradni, azonban ezekre is csak korlátozottan van igény. Az aprófalvak lakóinak jövedelme olyan alacsony, hogy néha még a (számunkra) legalapvetőbbnek tűnő szolgáltatásokat sem tudják megfizetni, így ezeken a településeken nem jövedelmező a szolgáltató vállalkozások fenntartása sem.

Az eggyel nagyobb településeken, ahol már megtalálhatók állami intézmények, egy fokkal jobb a helyzet, hiszen ezen intézmények által itt már létrejönnek munkahelyek, van foglalkoztatás, így az ott lakók rendelkeznek jövedelemmel (Rudl, 2019).

A vidéki területeken napjainkban különösen szignifikáns szereplőnek számítanak a kkv-k, és ezen belül is leginkább a mikrovállalkozások azok, melyek igazán befolyásolhatják a vidéki gazdasági és társadalmi szférát is. A mikrovállalkozások létrejötte egyrészt munkahelyeket teremt (ami, ahogy az előző pontból is kiderül, kritikus pont lehet, különösen egy leginkább kisebb településekből álló régióban), másrészt a különböző formális és informális kapcsolatok létrejöttének hála pozitív társadalmi változásokat is eredményez. A gazdasági élet, a szolgáltatások diverzifikálásával javítja a terület gazdaságát, növeli az ott élők jólétét, és hozzájárul ahhoz, hogy a térség vonzóbbá váljon akár a városokban élők számára is. Ha pedig egy terület vonzóbbá válik, az a népesség növekedését, a gazdaság további fejlődését vonja maga után, vagyis érdemes figyelmet szentelni a vidéki kis- és középvállalkozásoknak, mind létrehozás, mind pedig fenntartás szempontjából. A területre való bevándorlás mellett természetesen a vonzóbbá válás azt is maga után vonja, hogy az elvándorlási hajlandóság is csökken (Abrhám et al., 2016).

A helyi kkv-k egy további előnye, mely a jelenlegi helyzetet tekintve szintén egyre hangsúlyosabbnak tűnhet, hogy könnyebb őket beilleszteni a helyi környezetbe fenntarthatósági és környezetvédelmi szempontból, mint egy nagyvállalatot. Továbbá a helyi kkv-k gyakran folyamodnak a terület által kínált erőforrások kihasználásához, ezzel is hozzájárulva a környezettudatossághoz (Abrahám et al., 2016).

2.1.2. *A családi vállalkozások*

A rendszerváltás után előtörő munkanélküliségre és a szolgáltató szektor térhódítására sokan a vállalkozóvá válást tekintették megoldásnak. Főként a kis- és középvállalkozásoknál, és főként a vidéki területeken, ahol kevesebb az erőforrás, alacsonyabb a szakképzettség – azaz keskenyebb az a réteg, ahonnan alkalmazottak választhatók –, a vállalkozásoknak egy speciális rétege, a családi vállalkozások jelentették a tényleges megoldást. A vidéki társadalomra jellemző (vagy legalábbis a rendszerváltás után jellemző volt, amikor is a szóban forgó vállalkozások létrejöttek) az alacsonyabb iskolázottság, a rosszabb anyagi helyzet, ezáltal a legnagyobb segítséget a család jelentette minden tekintetben. A család a szűkös erőforráshiány mellett további előnyöket is jelenthet egy vállalkozás kialakításánál: egyszerűbb átörökíteni a tudást, nagyobb az elkötelezettség a vállalkozás iránt, mind a szakmai és mind az operatív döntésekben egyszerűbb és gyorsabb a döntéshozatal, és a bizalom és a biztonságérzet is magasabb a családon belül (Scharle, 2000; Nábrádi, 2016).

Egyre több kutatás tér ki a családi vállalkozásokra. Ezen kutatások keretén belül különböző becslések születnek arra, hogy vajon a gazdaság mekkora arányát teszik ki ezen vállalkozásfajták. A legtöbb kutatásból ugyanakkor tényleges definíciók, lehatárolások kimaradnak; nem részletezik, hogy esetleg tulajdoni hányad alapján határozták-e meg a családi vállalkozást, vagy épp azt, hogy mit is tekintenek családnak. Ezek alapján van, aki szerint 110 ezer családi cég működik Magyarországon (Opten, 2016 idézi Kása et al, 2019), mások szerint pedig arányuk Magyarországon a 70%-ot közelíti meg (Kadocsa, 2012 idézi Kása et al, 2019).

A családi vállalkozások mind Európa-szinten, mind pedig országos szinten jelentős számban képviseltetik tehát magukat a gazdaságban. Az Európai Unió becslései szerint Európa-szerte a családi vállalkozások aránya 40-60% között mozog, és a KPMG felmérése

szerint legalább a GDP felét adják (KPMG, 2016). A Kása és munkatársai (2019) által készített kutatás keretében Magyarországon is hasonló arányra becsülték a családi vállalkozások arányát, 57-66% százalék közé tették azt a 3-99 főt alkalmazó vállalatok között. Minél alacsonyabb létszámkategóriát vettek alapul, ezt az arányt annál nagyobbra tették (1-4 fő között 66-74%, 1-10 fő között 63-70%%), amiből az a következtetés vonható le, hogy a családi vállalkozások leginkább kis- és középvállalkozások formájában működnek.

Az Európai Unió hivatalos oldalán a családi vállalkozás definíciójának lehatárolására az alábbi pontok olvashatók (Európai Unió, n.d.):

- 1) A döntéshozatali jogok többsége a céget alapító természetes személy(ek) vagy azon természetes személy(ek), aki(k) a cégből alaptőkét szerzett, birtokában van, vagy az ő házastársuk, szüleik, gyerekeik vagy gyerekeik közvetlen örököseinek birtokában van.
- 2) A döntéshozatali jogok többsége közvetett vagy közvetlen.
- 3) A cég irányításában a család vagy rokonság legalább egy képviselője részt vesz.

A családi vállalkozás definícióját a szakirodalom sokféleképpen határozza meg. A legtöbb definíció hasonlít az Európai Unió kitételeihez abban, hogy a vállalat tulajdonosait vizsgálja, s valamiféle kritériumot, alapküszöböt állít fel a vállalkozás egy családban vagy vér szerinti rokonok kezében lévő tulajdonosi hányadát illetően (Kása et al, 2019).

A tulajdonjog mellett a másik közös elem a definíciókban „puhább” elemekben ragadható meg. A családi vállalkozásokat legtöbbször a közös érdekek, értékek is összefűzik. Érdeemes lehet megemlíteni, hogy a családi vállalkozások meghatározására országoként és kultúráként különböző tényezők lehetnek hatással. Kínához hasonlóan például Magyarországon is nehéz lenne a tulajdonosok körében a vezetéksnévek vizsgálatával megállapítani azt, hogy a vállalkozás családinak tekinthető-e, hiszen az országban egy-egy vezetéksnév igen elterjedt, anélkül, hogy a viselőit bármilyen rokoni kapcsolat fűzné egymáshoz (Kása et al, 2019).

Érdeemes a családi vállalkozásoknál is megvizsgálni, hogy miként befolyásolja a vállalkozást a térbeli elhelyezkedése, azaz hogy városi vagy vidéki környezetben működik. A

korábbi alfejezetekben már említésre került néhány hátrány, mely egy kkv-t érinthet, ha vidéki környezetben ténykedik, például kevesebb vagy szakképzetlen munkaerő, kevesebb üzleti lehetőség. Ugyanakkor a családi vállalkozásoknak vidéki területeken előnyeik is származhatnak családi mivoltukból. Egyrészt a rokoni kapcsolatok biztos munkaerőt jelentenek, legyen szó akár alkalmi, akár állandó munkaviszonyról, másrészt vidéki területeken a befektetések, kölcsönök nagy része ismerősöktől, rokonoktól származik, így a vállalkozásoknak van honnan merítenie (Backman és Palmberg, 2015).

Érdemes lehet a vidék és a családi vállalkozás kapcsán megemlíteni a családi gazdaságok fogalmát is, melyet Takácsné (1994) a következőkhöz hasonlóan definiál: a családi gazdaságok döntően árutermeléssel foglalkoznak, és munkaerejük nem feltétlenül csak a családból kerül ki – ebben az esetben „családi szerveződésen alapuló vállalkozásnak” is nevezhetők.

A családi vállalkozásoknak számos előnye származik a nem családi vállalkozásokkal szemben a családi mivoltukból kifolyólag, mint ahogy az már az előző bekezdésekben is megjelent. Röviden összefoglalva ez a rendelkezésre álló erőforrásokban (humán és anyagi egyaránt), alapvető stabilitásra és hosszútávú fennmaradásra törekvésben, és a bizalom és a család jó hírvének fenntartásában nyilvánul meg. Ugyanakkor amíg ezek a tényezők erősséget, úgy egyszerre gyengeséget is jelentenek. Mivel hosszútávú stabilitásra törekednek, ezért gyakran tartózkodnak az innovációtól és a kockázatvállalástól. A vezetők nem biztos, hogy megfelelő menedzsment-ismerettel rendelkeznek. Ennek egyik oka egyrészt a megfelelő végzettség hiánya lehet, másrészt az, hogy nem tervezik tudatosan a vállalkozás hosszútávú (generációkon átívelő) fennmaradását és az átörökítést, így nem készítik fel megfelelően az utódokat. Mindemellett a digitalizáció hiánya is hátráltathatja a vállalkozást – főleg, ha egy vidéki vállalkozásról beszélünk, ott ez még inkább előtérbe kerülhet (Backman és Palmberg, 2015; Bogdány et al., 2019; Memili et al., 2015).

2.1.3. A vállalkozások fennmaradásának nehézségei

Napjainkban a kis- és középvállalkozásoknak számos problémával kell szembenézniük, és gyakran az ezen problémák megoldására kidolgozott stratégiáktól függ, hogy képesek lesznek-e hosszútávon fennmaradni.

Az egyik ilyen probléma – véleményem szerint, valamint a legtöbb általam olvasott tanulmány is kiemeli ezt a témakört, az innováció és az innovációra való hajlam hiánya. Számos faktor befolyásolja, hogy egy vállalkozásnak milyen a viszonya az újításokkal, vagy a szolgáltatásait és technológiát tekintve mennyire igyekszik új ismereteket elsajátítani, új folyamatokat alkalmazni. Egy kkv általában nehezebb helyzetben van; kevesebb erőforrást képes erre felhasználni. Ugyanakkor a gazdasági teljesítményét pozitívan befolyásolhatja, ha mégis energiát, munkaerőt és tőkét fektet az innovációba (természetesen a saját vállalkozására lefordítva, hogy maga a fogalom miként is lehet érvényes rá). Egy kkv, különösen egy mikrovállalkozás hajlandóbb lehet az újításra, ha ez hozzájárulhat ahhoz, hogy erősebb legyen a pozíciója a piacon (Abrahám et al., 2015). Minél jobb a pozíciója, minél több vevőt képes megszerezni és megtartani, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy képes hosszútávon fennmaradni.

A vállalkozások fennmaradásával szorosan összefügg a versenyképességük. Szerb és munkatársai (2014) kutatásukban a magyar mkkv (mikro-, kis- és középvállalkozások) szektort vizsgálták, és egy olyan mutatót dolgoztak ki a vállalatok versenyképességének mérésére (összehasonlítására), mely 10 tényezőből állt: *„Humán erőforrás, Finanszírozás, Együttműködés, Termék, Adminisztratív rutinok, Versenysztratégia, Technológia, Marketing, Nemzetköziesedés, Online jelenlét és IKT* (Szerb et al., 2014, pp. 5). Tanulmányukból az a következtetés vonható le, hogy azon magyar kkv-k, melyek a versenyképes vállalatokat jelentik, a gazdaságban csak igen kis súllyal (4,7%) vannak jelen. Azon szervezetek súlya, melyek a leggyengébben teljesítenek, ellenben 24% volt. A többi vállalkozás igen vegyes képet mutatott. Emellett a vizsgált 2010-2012-es időszakra az alábbi megállapítások tehetők, melyek rontanak a versenyképességen: a cégek 40,5%-nál nem beszéltek idegen nyelvet, a cégek fele nem foglalkozott továbbképzéssel vagy nem vett részt semmifajta együttműködésben, innovációval még az egyötödük sem foglalkozott. Ezen felül majdnem a cégek felének erős versennyel kell megbirkóznia a piacon, egyharmaduk nem fordít erőforrásokat marketingre, és majdnem a vállalatok felének nincs weblapja (Szerb et al., 2014). Az elmúlt évek technológiai fejlődése során ezek a számok véleményem szerint már némileg máshogy alakulnának, ugyanakkor, ahogy az a későbbiekben a saját kutatásom során is részletesen bemutatásra kerül, a dél-dunántúli vállalkozások esetében a fenti állítások még napjainkban is érvényesek.

2.1.4. *Családi vállalkozások fennmaradása*

Családi vállalkozások fennmaradásának tekintetében érdemes megvizsgálni az utódlás témakörét. Egy nem családi vállalkozástól eltérően itt adott lehet, hogy a vállalkozás generációkon keresztül is fennmaradjon, hiszen egy családi vállalkozás fő célja, hogy hosszútávú stabilitást jelentsen, így magától értetődő lehet az utódok előbbi vagy utóbbi bevonása a vállalkozásban. Azonban amennyire ez a folyamat magától értetődőnek és fontosnak tűnik, annál kevésbé foglalkoznak vele a vállalkozások, különösen, ha a magyarországi gyakorlatot vizsgáljuk.

Napjainkban – a rendszerváltásnak köszönhetően – az utódlás Magyarországon egyre sürgetőbb kérdéssé válik. Mivel a családi vállalkozások elterjedése leginkább a rendszerváltás utánra tehető, ez azt jelenti, hogy az első vezetői generáció nagyjából mostanra ért el a nyugdíjba vonulási korba. Vannak persze kivételek: bizonyos, rendszerváltás előtt létrejött családi vállalkozások is fennmaradtak. Ezek a vállalkozások inkább mutatják a családi vállalkozások hagyományos jellemzőit, mint a többi, 1990-es években és azután létrejötték, azaz központi értékeik közé tartozik például a kitartás, a hosszútávú gondolkodás, tervezés és a takarékoskodó vezetés, így náluk inkább valószínű, hogy előkerült az utódlástervezés gondolata (Wieszt és Drótos, 2018).

A szakirodalom és a tapasztalatok azt mutatják, hogy Magyarországon, s különösen a vidéki régiókban, nagyon kevés esetben történik tudatos tervezés az átadást érintően. Ez Bogdány és munkatársai (2019) szerint részben visszavezethető a megfelelő vezetési ismeretek hiányára. A sikeres utódlás a tervezés mellett függ attól is, hogy milyenek a vállalkozás szereplői között a kapcsolatok, valamint attól is, hogy az utódot később mennyire fogadja el a vállalkozás többi szereplője.

Az utódlást a tervezés hiánya mellett még számos más tényező is megnehezíti. A volt szocialista országokban az átörökítés az általános vállalkozói kultúra és ismeretek hiánya miatt nehezebb. Egy családi vállalkozás értékrendje általában kettős: egyrészt megjelennek a hagyományos üzleti értékek, mint a profit, vevőközpontúság. Másrészt kiemelten fontos a család szerepe, a család értékei is a vállalkozásban, az egyes szereplők személyes érdekei, s ezek gyakran belső konfliktusokhoz, érdekellentétekhez vezethetnek (Noszkay, 2017).

A vállalkozás belső érdekellentétei az egész utódlási folyamatra kihatással lehetnek. Minél nagyobb a vállalkozás, annál inkább előfordulhat, hogy a kiválasztott utód személyével nem mindenki fog egyetérteni a vállalkozáson belül. Előfordulhat, hogy az előd nehezen mond le vezető pozíciójáról. Ezzel egyfelől megnehezíti az utód számára, hogy megtanulja, hogy elsajátítsa a vezetéshez szükséges ismereteket, másfelől viszont azt is eredményezheti, hogy aláássa az utód tekintélyét, s így később még nehezebben fogadják őt el (Nábrádi et al., 2016; Wieszt és Drótos, 2018).

A tervezés elmulasztása és az utód megfelelő felkészítésének (vagy akár magának a megfelelő utódnak) a hiánya miatt a családi vállalkozások közül nagyon sok megszűnik a sikertelen átörökítés miatt. Ez a scenárió kifejezetten jellemző a magyarországi gyakorlatra, hiszen a vállalkozásoknak nagyon kevés erőforrás áll rendelkezésére ahhoz, hogy ezt megakadályozzák. A tapasztalatok azt mutatják, hogy azon vállalkozásoknál, melyek hagyományokra építenek a működésükben, vagy olyan ágazatban tevékenykednek, ahol magasabb szintű szabályozottság szükséges, valamivel jobb a helyzet az utódlás tervezését és az átadás sikerességét illetően. Náluk előfordulhat, hogy készült utódlási terv, és az örököst is megfelelően, akár már gyermekkorától kezdve felkészítették, hogy egy nap átvegye a vállalkozás vezetését. Sajnos azonban a legtöbb esetben, mikor a tulajdonosok rájönnek, hogy az átörökítés mennyire erőforrásigényes feladat, inkább lemondanak magáról a vállalkozásról (Noszkay, 2017).

Pedig, ahogy több kutatás is igazolja (Scharle, 2000; Memili et al., 2015), a családi vállalkozások pozitív hatással lehetnek a gazdaságra. Megoldást jelenthetnek a munkanélküliségre, valamint társadalmi- és gazdasági stabilitást is jelenthetnek.

2.2. A Dél-Dunántúl helyzetének jellemzése

Az alábbi fejezetben néhány mutató, valamint szakirodalmi áttekintés segítségével röviden felvázolom a Dél-Dunántúl helyzetét. Leginkább a gazdasági helyzetre igyekszem koncentrálni, a régió gazdasági szerkezetének felépítésére, ugyanakkor a témából kifolyólag elengedhetetlen bizonyos társadalmi mutatók bemutatása is. Az adatok elemzésénél a régióon belül főként Tolna vármegyét helyezem a fókuszba, hiszen az általam lefolytatott interjúalanyok is innen származnak.

A dél-dunántúli régiót Baranya, Somogy és Tolna vármegyék alkotják. Területét tekintve a harmadik legnagyobb az országban, népességben és népsűrűségben azonban a legutolsó. Társadalmi és gazdasági fejlettségi mutatói egyre inkább elmaradnak az országos átlagtól. A külföldi tőke szerepe nem jelentős, valamint a régió egyes részei infrastruktúráisan meglehetősen elszeparáltak, így befektetések szempontjából nem számít a legvonzóbb területnek. A népessége az elmúlt két évtizedben folyamatosan csökken (Lócsei et al., 2013).

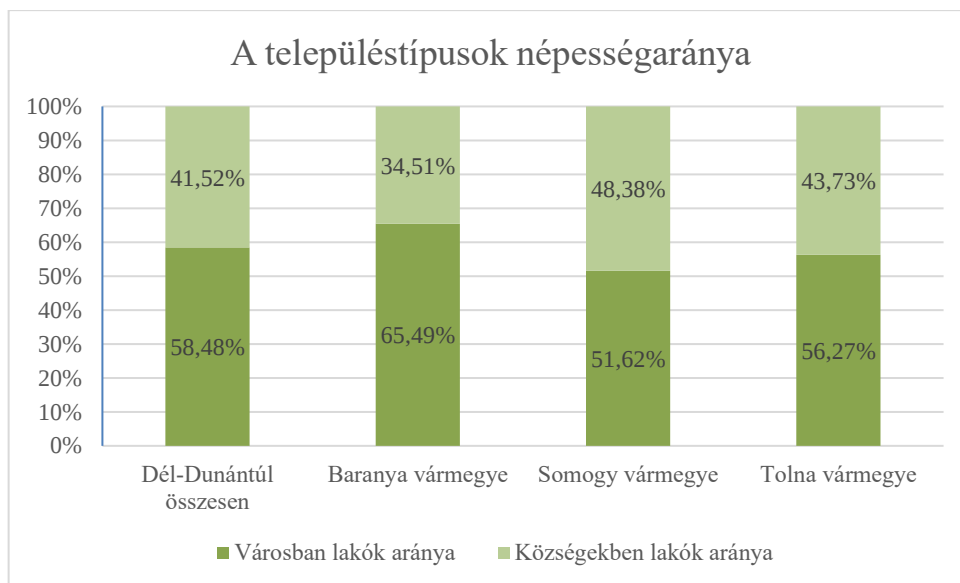
2.2.1. A Dél-Dunántúl demográfiája

Területi egység neve, szintje	Baranya vármegye	Somogy vármegye	Tolna vármegye	Dél-Dunántúl régió
megyei jogú városok, főváros száma	1	1	1	3
Városok száma	13	15	10	38
Nagyközségek száma	3	2	5	10
Községek száma	284	228	93	605
Települések száma	301	246	109	656
Megyei jogú városok, főváros népessége	141 031	59 270	30 057	230 358
Városok népessége	91 663	93 160	87 000	271 823
Nagyközségek népessége	5 943	4 332	14 854	25 129
Községek népessége	116 678	138 554	76 133	331 365
Települések népessége	355 315	295 316	208 044	858 675

3. táblázat - A dél-dunántúli régió városainak száma és lakossága.

Forrás: https://www.ksh.hu/stadat_files/fol/hu/fol0007.html

A dél-dunántúli régió lakossága 2023-as adatok szerint 858 675 fő volt. A legnépesebb vármegye Baranya 355 315 fővel, ezután Somogy 295 316 fővel, Tolna vármegyében pedig 208 044 fő lakott.



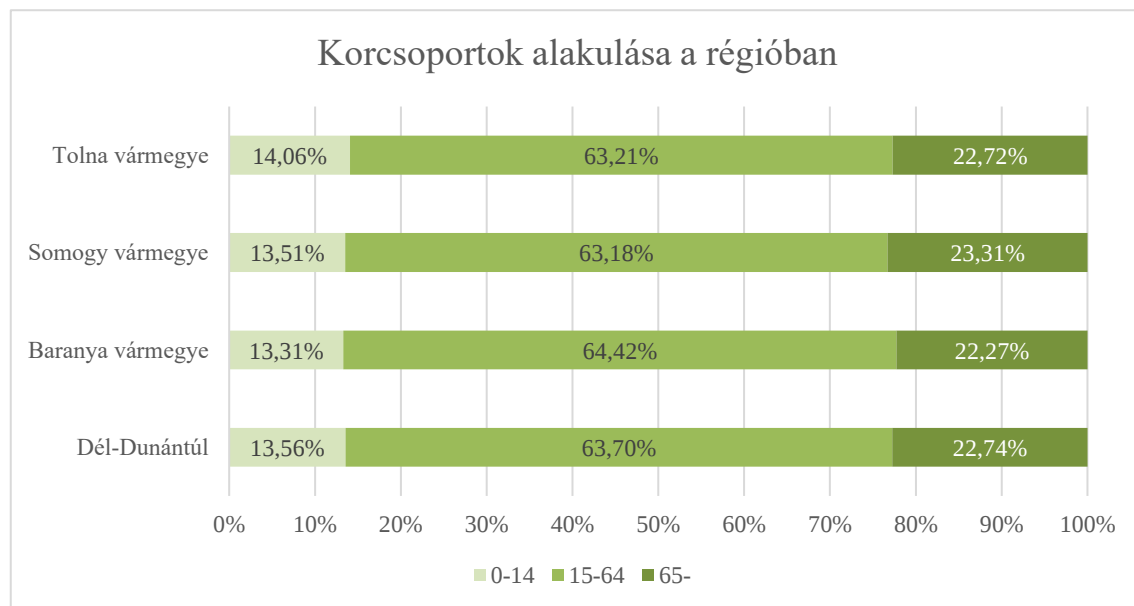
2. ábra - Településtípusok népességaránya a Dél-Dunántúlon.

Forrás: https://www.ksh.hu/stadat_files/fol/hu/fol0007.html

A Dél-Dunántúl településszerkezetét a legtöbb kutatás aprófalvasként jellemzi, a régiót és a megyéket pedig a „vidékiek” jellemzőivel illeti (Rudl, 2009) – a régió nagyjából háromnegyedében a települések kétharmada 1000 fő alatti (Molnár és Ilk, 2010). A városban lakók aránya a régió központjának nevezhető, Pécsét is magában foglaló Baranya vármegyében a legmagasabb, 65,49%. Ez az arány Tolna vármegyében 56,27%, Somogy vármegyében pedig 51,62%. A régióban összesen 656 település található, ebből 41 város (azaz 6,25%). Az egész régiót tekintve, ha a települések lélekszáma szerint csoportosítjuk a lakosságot, akkor azt láthatjuk, hogy a városokban 57,22% él. A régióban azonban mindössze 5 település lakossága lépi át a 20 000 fős határt, és 18 olyan település található a Dél-Dunántúlon, ahol a lakosság 5 és 20 000 fő között mozog. A települések között 21,04% 500 és 1000 fő közötti, 54,73% 500 fő alatti, vagyis ez is azt mutatja, hogy nagyon magas a régióban az aprófalvak aránya. Ahogy már a korábbi fejezetekben is bemutatásra került, az aprófalvas területek különösen nehéz helyzetben vannak.

A régióban a lakosság mindhárom vármegyében csökkenő tendenciát mutat. Ezt számos mutatóval lehet illusztrálni. A KSH adatai szerint 2023-ban az ezer főre jutó természetes szaporodásra vonatkozó mutató értéke a Dél-Dunántúlon -7,4 volt, vagyis a régióban természetes fogyás volt megfigyelhető (azaz a halálozások száma magasabb, mint az élveszületéseké). Ez az érték az országos átlag (-5,0) fölött van, azaz a régióban magasabb a

halálozás és alacsonyabb az élveszületés aránya. A természetes fogyás értéke Tolna vármegyében volt a legmagasabb, Baranyában a legalacsonyabb. A belföldi vándorlási különbözet értéke is negatív a régióban, 2023-ban -1,4 volt (Tolna: -2,1, Baranya: -2,0, Somogy: -0,1). Az elmúlt években ez a szám eléggé ingadozó volt, Somogy vármegye esetében voltak pozitív előjelű értékek is, Tolna és Baranya vármegyében azonban nem.



3. ábra - Korcsoportok alakulása a régióban.

Forrás: KSH

A régióban a korcsoportok alakulása a 14 év alattiak és a 65 év felettiak esetében némi eltérést mutat az országos átlagtól. Az előbbi csoport esetében a két érték különbsége mindössze 0,95%, az idősebb korosztálynál azonban már +2,2%-os eltérés figyelhető meg, vagyis a régióban valamivel magasabb a 65 év feletti aránya, mint az országos átlag. A régió belüli vármegyék nem térnek el jelentősen a régió átlagától.

Említésre méltó lehet még az öregedési index, mely az országos átlagnál magasabb értéket mutat a megyében (az öregedési index a száz 0 és 14 év közötti fiatalra jutó 65 évnél idősebbet jelenti). A Dél-Dunántúlon ez az érték 2023-ban 167,7 volt az országos 141,5-höz képest. A legmagasabb értéket Somogy vármegyében vette fel (172,5), Baranyában 167,4, Tolnában pedig 161,6 volt az értéke.

A munkanélküliségi ráta értéke régiószinten 4,7% volt 2022-ben. Tolna vármegye a legjobb a mutató tekintetében, ott mindössze 3,6% ez az érték, utána következik Baranya

4,4%-kal. Somogy vármegyében a legmagasabb a munkanélküliségi ráta, 6%. Ez utóbbi értékkel összefügghet, hogy a régió három megyéje közül Somogy a leginkább aprófalvas jellegű. Itt a lakosság majdnem fele községekben lakik, és a települések közel fele (48,78%-a) 500 fő alatti. Ez a jelleg, ahogy a korábbi fejezetekben is említésre került, együtt járhat azzal, hogy kevesebb a munkalehetőség.

2.2.2. A Dél-Dunántúl gazdasága

Egy vármegyén belül is szignifikáns különbségek alakulhatnak ki a fejlettség tekintetében (Elég csak Baranyát megnézni, ott van Pécs, a Dél-Dunántúl egyik „fővárosa”, Péctől néhány tíz kilométerre pedig a Dél-Dunántúl talán legszegényebb települései fekszenek, még a megyehatáron belül.) Emiatt a GDP, bár sok helyen ezt használják a fejlettség meghatározása, nem biztos, hogy legpontosabb mutató, és települések szintjén már csak becslések segítségével számolható. Molnár és Ilk (2010) tanulmányukban azt vizsgálták, hogy települések szintjén miként alakul az egy főre jutó befizetett SZJA összege. 2008-as adatok szerint a régió legszegényebb és leggazdagabb települése között közel 137-szeres különbség volt.

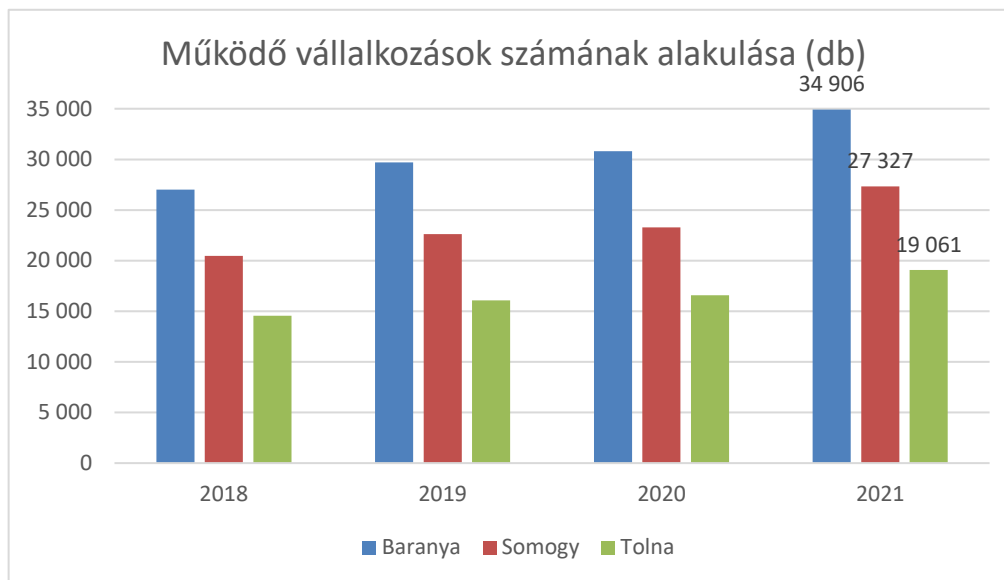
Mutató	Országos átlag (Ft)	Dél-Dunántúl (Ft)
Munkajövedelem összesen	1 647 002	1 306 098
Munkaviszonyból származó jövedelem	1 453 024	1 210 645
Vállalkozásból származó jövedelem	192 194	95 110
Társadalmi jövedelem összesen	548 292	575 212
Öregségi ellátások	427 408	449 375
Munkanélküli-ellátások	9 693	13 020
Családdal, gyermekkel kapcsolatos ellátások	89 375	84 662
Egyéb szociális ellátások	21 816	28 154
Egyéb jövedelem összesen	43 174	45 988
Bruttó jövedelem	2 238 468	1 927 298

4. táblázat - Egy főre jutó jövedelem alakulása, 2020.

Forrás: KSH.

A fenti táblázatból az állapítható meg, hogy a dél-dunántúli régió az egy főre jutó jövedelem és egyéb juttatások tekintetében elmarad az országot átlagtól. A vállalkozásból származó jövedelem esetében az országos átlag kétszere a dél-dunántúli értéknek. Az öregségi ellátások tekintetében a Dél-Dunántúl az átlag fölött van; ez összefüggésben lehet azzal, hogy a régióban átlag feletti a 65 év feletti aránya. A munkanélküli-ellátások

is magasabbak a régióban az országos átlaghoz képest, valamint az egyéb szociális juttatások is az átlag fölött vannak. A régióban a bruttó jövedelem mindössze az országos átlag 86%-át éri el.



4. ábra -Működő vállalkozások száma vármegyénként a Dél-Dunántúlon.

Forrás: KSH.

A dél-dunántúli régióban 2022-ben összesen 171 851 regisztrált gazdasági szervezetet tartottak számon. Ebből a Baranya vármegyében bejegyzettek száma 68 868, Somogyban 63 210, Tolnában pedig 39 773 volt.

A működő vállalkozások számát vizsgálva hasonló rangsor állapítható meg. 2021-es adatok szerint Baranyában 34 906, Somogyban 27 327, Tolna vármegyében 19 061 vállalkozás működött. A működő vállalkozások száma folyamatos növekedést mutat 2018 és 2021 között, a legnagyobb mértékben Somogyban, ezt követi Tolna majd Baranya megye. A legtöbb vállalkozás a régióban a megyeszékhelyeket magukban foglaló járásokban volt: a pécsiben 20 493, a kaposváriban 10 152, a szekszárdiban pedig 5 598 db.

Létszám	Vármegye			
	Baranya	Somogy	Tolna	Összesen
0 fő	1512	1012	759	3283
1-4 fő	30912	24439	16837	72188
5-9 fő	1411	1064	820	3295
10-19 fő	608	475	367	1450
20-49 fő	306	228	199	733
50-249 fő	142	90	68	300
250 fő felett	15	19	11	45
Összesen	34906	27327	19061	81294

5. táblázat - Működő vállalkozások száma létszámkategóriánként, 2021.

Forrás: KSH.

A régióban működő vállalkozások 96,89%-át 0-9 fő közötti mikrovállalkozások alkotják. Ez egy kicsivel magasabb, mint az országos átlag (95,14%), ám összességében mégis az mondható el, hogy a régióban a vállalkozások létszámkategóriánkénti aránya nagyon hasonlít az országos arányokhoz. A régióban mindössze 45 olyan vállalkozás található, mely meghaladja a 250 fős létszámot.

A 9. táblázatban olvasható a működő vállalkozások nemzetgazdasági ágazonként való felosztása (TEÁOR08 szerint). A legtöbb működő vállalkozás az *M* kategóriába sorolható be (14,67%), azaz szakmai, tudományos és műszaki tevékenységet végző szervezetként van bejegyezve (az országos átlag némileg magasabb, 16,57%). Az ebbe a kategóriába tartozó szervezetek többek között a következő tevékenységeket végzik: jogi, számviteli tanácsadás; építészmérnöki tevékenység, műszaki vizsgálat; tudományos kutatás, fejlesztés; reklám- és piackutatás; egyéb szakmai, tudományos és műszaki tevékenység (pl. fotózás); állat-egészségügyi ellátás. A kategóriában a régióban 6 közép-vállalkozás működött, ebből 3 Somogy és 3 Baranya megyében, Tolna megyében egy sem (és egyetlen egy 250 fő feletti vállalkozás sem volt jelen).

A második legnépesebb kategória a *G*, vagyis a kereskedelem és gépjárműjavítás (14,10%). Az ebbe a kategóriába tartozó vállalkozások nagy- és kiskereskedelmi tevékenységet folytatnak, valamint gépjármű javítással és kereskedelemmel foglalkoznak. A KSH 2018-as kis- és közép-vállalkozásokat vizsgáló tanulmányában is kiemelte az ágazat fontosságát. A tanulmányban írtak szerint a kategória foglalkoztatottsági létszám, árbevétel és hozzáadott érték szerint is a legmagasabb arányokat képviseli a kkv-szektorban

(KSH, 2018). A régióban 40 db a kategóriába tartozó közép vállalkozás működött, és 3 olyan, mely 250 főnél többet foglalkoztatott. Somogy vármegyében volt a legtöbb a közép vállalkozás, ezt követte Baranya, majd Tolna. A 250 fő feletti vállalkozásokból 2 Somogyban és 1 Tolnában található.

A harmadik legjelentősebb kategória az építőipar (*F*), a működő vállalkozások 13,58%-a százaléka tartozott ide (ez magasabb az országos átlagnál, ami 11,94%). Az épület-, út- és egyéb építőipari tevékenységek mellett ide tartozik többek között az épületgépészeti szerelés, például villanszerelői tevékenység vagy a festés is. A kategóriában 26 közép vállalkozás és egy 250 főnél többet foglalkoztató vállalkozás működött (ez utóbbi Tolna megyében).

A régióban a mezőgazdasági, erdőgazdálkodási vagy halászati tevékenységgel foglalkozó vállalkozások aránya is viszonylag magas, 9,93% (az országos arány mindössze 6,96%). A feldolgozóiparban dolgozók aránya is az országos átlag fölött van (6,22% az 5,81%-hoz képest). A szálláshelyszolgáltatás, vendéglátás kategóriában található vállalkozások száma is magasabb (4,48% az országos 3,34%-hoz képest).

A *J* kategóriába tartozó, információval és kommunikációval foglalkozó vállalkozások aránya (3,87%) elmarad az országos átlagtól (5,70%). Alacsonyabb az adminisztratív és szolgáltató tevékenységgel foglalkozó vállalkozások esetében is az arány (5,37%, az országos 6,05%).

A legkevesebb vállalkozás (mindössze 30 db) bányászattal foglalkozik. A régióban található, régen rengeteg embernek munkát adó mecseki szénbányákat mára már szinte teljesen felszámolták.

A régióban a közép vállalkozások legnagyobb arányban a vízellátásban találhatók; érdekesség, hogy a vállalkozások mindössze 0,2%-a tartozik ebbe a kategóriába. A régióban található 250 fő feletti vállalkozások legtöbbje is ide tartozik.

A 20-49 főt foglalkoztató vállalkozások a bányászatban (13,3%) és a vízellátásban (5,0%) a legjelentősebbek, valamint a feldolgozóipari vállalkozások között is akad néhány közép vállalkozás (az összes kategóriába tartozó vállalkozás 3,5%-a).

Az 1-4 főt foglalkoztató vállalkozások egyértelműen minden kategóriában a legmagasabb arányban vannak jelen, bár van némi szórás az egyes kategóriák között. A legmagasabb az arányuk az oktatásban (93,87%), egyéb szolgáltatásokban (92,83%), információ-kommunikációban (92,79%), humán, egészségügyi és egyéb szociális ellátásban (92,49%). A legalacsonyabb a fentebbi bekezdésekben említett ágazatokban, melyekben több nagyobb vállalkozás van inkább jelen.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

Dolgozatom elkészítéséhez, hogy árnyaltabb képet kaphassak a dél-dunántúli vállalkozások életéről, primer és szekunder kutatást is végeztem. Dolgozatom eddigi fejezeteiben a szekunder kutatásom eredményeit ismertettem, melynek keretében a Központi Statisztikai hivatal által begyűjtött adatokat elemeztem, azon mutatókat kiragadva, melyeket a leginkább relevánsnak éreztem számomra.

Primer kutatás gyanánt félig strukturált interjúkat készítettem egy dél-dunántúli városban, Dombóváron. Dombóvár a régió három vármegyéjének találkozásánál fekszik. A lakossága a KSH adatbázisa szerint 17300 fő volt 2023. január 1-jén, ezzel a régió nyolcadik legnépesebb települése. Fejlettségben messze elmarad a régió központi városaitól, mint amilyen Pécs vagy Kaposvár, de a többi, hasonló méretű városhoz képest átlagosnak mondható.

Öt vállalkozás vezetőjét kerestem fel. Az általam végzett kutatás nem nevezhető reprezentatívnak: a vállalkozások aránya nem egyezik meg az iparágak arányával, és csak mikrovállalkozások kerültek be a mintába. Minden vezetőhöz, akit megkérdeztem, a kapcsolati hálóm segítségével jutottam el; hármójukat édesapámon keresztül ismertem meg, a másik két vállalkozót pedig volt osztálytársaim közvetítésével értem el. Mindegyik vállalkozásról tudtam, hogy jelenleg nagyjából milyen körülmények között működik, szándékosan kerültek olyanok is a mintákba, akikről tudtam, hogy már nem megy jól a vállalkozás, és olyanok is, akik nyereségesnek nevezhetők. Érdekelt, hogy melyik vállalkozás miért jutott oda, ahova, emiatt igyekeztem úgy választani, hogy legyen „nyertes” és „vesztes” is közöttük. Továbbá igyekeztem olyan vállalkozásokat is kiválasztani, ahol tudtam, hogy családtag is részt vesz a vállalkozásban, hiszen a dolgozatom egyik fejezete a családi vállalkozásokkal és azok fennmaradásával, továbbadásával foglalkozik. Mindezek ellenére úgy gondolom, hogy az interjúkból leszűrt tapasztalatok jól mutatják egyrészt, hogy a Dél-Dunántúl valóban egy egyre inkább leszakadó térség (a fővároshoz képest), és hogy az itt működő vállalkozások jóval nehezebb helyzetben vannak, és több támogatásra szorulnának.

Az A vállalkozás számítógépek, laptopok és kisebb háztartási berendezések javításával és adásvételével foglalkozik. A vállalkozásnak egyetlen alkalmazottja sem volt. 2016-ban

jött létre. A B vállalkozás két üzlethelyiséggel is rendelkezik jelenleg, fő profiljuk az irodai és irodatechnikai berendezések szervizelése, értékesítése, valamint egyéb kisebb számítástechnikai eszközök, papír-írószer értékesítés. Az évek során több alkalmazottjuk is volt, jelenleg 5 és 10 fő között van az alkalmazottak száma. 1992 óta működik. A C vállalkozás villanyszereléssel foglalkozik, ezen belül javítással, tervezéssel és kivitelezéssel is. 1999-ben alapította a vezető, jelenleg vele együtt heten vannak a vállalkozásnál. Kapcsolatban állnak egy helyi iskolával, így ennek kapcsán szinte mindig vannak náluk tanulók is. A D vállalkozás fogtechnikával foglalkozik, mesterséges fogakat és fogsorokat készítenek. 2016-ban alakult a vállalkozás, jelenleg hárman dolgoznak benne, és náluk is gyakori, hogy tanulók a szakmai gyakorlatukat a vállalkozásnál töltik. Az E vállalkozás szintén 2016-ban jött létre. Könyveléssel foglalkozik, jelenleg a tulajdonoson kívül három alkalmazottat tart számon.

Mindegyik vállalkozás rendelkezik honlappal, e-mail címmel és telefonszámmal. Közösségi médián az ötből három vállalkozás található meg, azonban egyik sem használja aktívan. Az E vállalkozás vezetője a többivel ellentétben aktív a közösségi médián, bár nem kifejezetten a vállalkozásával kapcsolatban, hanem könyveléssel kapcsolatos segítő, közösségteremtő csoportokat tart fent.

A korábban megfogalmazott kérdéseim megválaszolásához 5 vállalkozást felkerestem és interjú módszerrel megkérdeztem, 2023 szeptember-október hónap folyamán.

A fő kérdések az alábbi témákra irányultak:

- miért és hogyan kezdtek bele a vállalkozásba,
- milyen szerepe volt a közeli- és távoli kapcsolatoknak a vállalkozás életében,
- milyen lehetőségeket és gyengeségeket jelentenek a helyi adottságok és körülmények,
- van-e törekvés a vállalkozás növekedésére, illetve továbbadására,
- hogyan tudják kihasználni az egyre digitalizálódó világot.

Az interjúalanyok mindegyike minden kérdésre készségesen válaszolt. Szívesen beszéltek a vállalkozásukról, az elért eredményekről.

Az interjúkérdéseket a szakirodalmi áttekintés alapján állítottam össze. A témából kifolyólag félig strukturálatlan interjút folytattam le, azaz előzetesen nyolc kérdést írtam fel, ám ezekhez minden alkalommal tettem fel kiegészítő kérdéseket, melyek eltérőek voltak az interjúalanyoknál, reflektálva az eltérő háttérre és tevékenységi körre.

4. EREDMÉNYEK

4.1. Helyi vállalkozások

A vidéki kis- és középvállalkozások több tekintetben is eltérést mutatnak városi vetélytársaikhoz képest. Vidéken – főleg azokon a területeken, melyek valamelyest elszeparáltak, például a nem megfelelő infrastruktúra miatt vagy a gazdasági társadalmi mutatók eredményét tekintve – a kkv-k nehezebb helyzetben vannak, mint a nagyvárosokban. Ez különösen igaz az aprófalvas, kevesebb nagyvárossal, vagy azok közül kisebb vonzáskörzettel rendelkező területeket tekintve.

A vidéki vállalkozásoknak némiképp eltérő kihívásokkal kell szembenéznie: messze vannak a potenciális vevőktől, kevesebb a potenciális befektető, kevesebb a lehetőség a professzionális kapcsolatok kiépítésére. Ugyanakkor az is megfigyelhető, hogy vidéken, főleg, ha a munkahely közel van a lakóhelyhez, a családtagok nagyobb eséllyel vonódnak be a vállalkozás életébe, nagyobb a valószínűsége annak, hogy besegítenek a vállalkozás működtetésébe és fenntartásába. A távolság áthidalásának egy másik módja a különböző közösségi hálókból való aktív részvétel. Az ismerősök ismerősei nemcsak potenciális vásárlóerőt, de akár üzleti kapcsolatokat is jelenthetnek (Greenberg et al., 2018).

A kezdetek

Ötből három vállalkozás esetében (B, C, D) a szükség vezette őket a vállalkozói létbe, mint a motiváció. Ketten már a főállásuk mellett is dolgoztak egyéni vállalkozóként másodállásban (B, C). Mindegyik vezető azt állította, hogy a vállalkozói lét egyértelműen magasabb fizetést jelentett, így az egyik legnagyobb motiváció a vállalkozóvá válásban a pénz volt. Az A vállalkozás vezetőjét már gyerekkora óta érdekelték a számítógépek és ezek javítása, a tanulmányait is ezzel kapcsolatban folytatta, és majdnem húsz év, a területen eltöltött alkalmazotti tapasztalat után úgy döntött, saját vállalkozásban kezd. A B vállalkozás vezetőjét munkahelye megszűnése készítette a vállalkozása elindítására. A C szervezet esetében is részben a vezető korábbi alkalmazotti pozíciójának megszűnése vezetett a vállalkozás megszületéséhez; neki lett volna lehetősége egy másik pozíció betöltésére, de az nem nyújtott kellő rugalmasságot és elég magas fizetést az életszínvonal fenntartásához. A D vállalkozás esetében a legfőbb indok a vállalkozás indítására a helyi

adottságok hiánya volt. Elmondása szerint a közeli nagyvárosokban (Pécs, Kaposvár) sokkal több és jobb fizetés ígérő alkalmazotti lehetőség van a szakmában, ő viszont szeretett volna Dombóváron maradni, így az egyetlen lehetőség arra, hogy fenntartsa (és később növelje) életszínvonalát az volt, ha saját vállalkozást indít. Az E vállalkozás vezetője elmondása alapján jól érezte magát a munkahelyén, azonban magasabb fizetésre szeretett volna szert tenni, amire csak vállalkozóként volt lehetősége. Mindegyik vállalkozó olyan tevékenységgel kapcsolatban indított vállalkozást, mellyel kapcsolatban már jelentős szakmai tapasztalattal rendelkezett. Mindegyikük azt a munkakört vitte tovább, melyben előtte alkalmazottként is dolgozott.

A C és E vállalkozások kivételével az A, B és D szervezet vezetői is arról számoltak be, hogy a kezdeti hónapok, sőt, az első egy-két év igen nehéz volt, és inkább veszteséges, mint nyereséges. Az A vállalkozás a kezdetek óta folyamatos növekedésről számolt be, a B vállalkozás az első nehézségek után beindult, ekkor nyitották az új üzlethelyiséget is, azonban az utóbbi néhány évben sajnos ismét inkább veszteségessé kezdenek válni. A C vállalkozás az egyetlen, ami a kezdetek óta sikeresnek mondható (már eleve alkalmazottakkal indultak), sőt, van olyan, mikor még túl sok is lenne a megrendelés vagy javítás. A D szervezetnél különösen nehéz volt az indulás a szakma speciális jellegéből kiindulva. Az E vállalkozás vezetője szerencsésnek tartja magát, mert minden adott volt vállalkozása megkezdéséhez. Szerinte az egyik legfontosabb a kezdetekben a megfelelő anyagi tőke, ő pedig rendelkezett ezzel, így könnyedén meg tudta alapítani vállalkozását, és ügyfeleket is hamar sikerült szereznie.

4.2. Az interjúk elemzése

A kapcsolati háló jelentősége

Mindegyik elkészített interjúban rengeteg szó esett a formális és informális kapcsolatokról. Öt vezetőből négy elmondása alapján jelentős társadalmi beágyazottsággal, óriási kapcsolati tőkével rendelkezik, mely nagy segítségére volt, s melyet mind a mai napig igyekszik kihasználni.

Az A vállalkozás vezetője pont azért kezdett bele a vállalkozásába, mert az addig kiépített kapcsolati hálójától azt várta, hogy megrendeléseket és vásárlókat fog neki jelenteni. Ez

így is lett, az első ügyfelei mind a korábbi közelebbi ismerősei közül kerültek ki. Az interjúból az derült ki, hogy a legtöbben mind a mai napig ajánlások során jutnak el hozzá. Nemcsak a távoli, de a közeli kapcsolatai is segítségére vannak a vállalkozása életében. Élettársa besegít a mindennapokban az ügyfelekkel való kommunikációban, a bolt vezetésében, a beérkező javítások egy részében pedig két további rokon is részt vesz. Az üzlethelyiség is a családja támogatása segítségével jött létre, és valószínűleg a bővítésben is szerepük lesz.

A B vállalkozás esetén az első megrendelések szintén a kapcsolati hálóján keresztül érkeztek. A tulajdonos élettársa már a kezdetektől sokat segített a vállalkozás adminisztratív tevékenységében, és később a gyerekük is hasonló tevékenységekben indított vállalkozást, mely ma mondhatni egy társvállalkozásként működik. Az alkalmazottak sok esetben kerültek ki a tulajdonos korábbi kollégái vagy ismerősei közül.

A helyi ismeretség pozitív hatása a C vállalkozás tulajdonosa esetén érhető tetten leginkább. Az interjúból az derült ki, hogy alkalmazotti munkaviszonya megszűnése után egy ismerőse szinte néhány nappal megkereste egy igen jó munkalehetőséggel, ami nagyon nagy ugródeszkát jelentett a vállalkozása életében. A C vállalkozás esetében figyelhető meg a legtudatosabb kapcsolatépítés és fenntartás; a tulajdonos az interjú során kihangsúlyozta, hogy mennyire fontosnak tartja a jó kapcsolatokat, és a kapcsolatok sokaságának fontosságát, és arról is mesélt, hogy milyen lépéseket tesz ennek érdekében. A vállalkozás életében a családja is nagyon fontos szerepet tölt be: élettársa működteti a vállalkozás adminisztratív oldalát. Gyerekei szintén nagyon hasonló tevékenységet végeznek, bár jelenleg egyik sem dolgozik a vállalkozásnál.

A D vállalkozás az egyetlen, ahol a kapcsolatok és a helyi beágyazottság mértéke negatív hatással volt a kezdetekben. Az interjúalany elmondása alapján a helyi adottságok miatt minden fogorvosnak volt egy saját, preferált fogtechnikusa, így az elején nagyon nehéz volt megrendeléseket szerezni; az első megrendelőjük nem is a városból származott, hanem egy környező településről. Azóta is leginkább a környező településeket szolgálják ki, a városban mindössze egy kapcsolatot sikerült kiépíteni. A tulajdonos szerint ennek az az oka, hogy „mindenkinek megvan, kivel dolgozik, és hiába jön valaki új, aki jobban, vagy jobb áron csinálja, akkor sem fogja őt választani, mert megvan a saját embere”. A

D vállalkozás esetében a családtagoknak jelenleg nincs aktív szerepe, viszont a vállalkozás indulásakor a távolabbi rokonok ajánlása sokat segített a kezdeti nehéz időszakon való átlendülésben.

Az E vállalkozás életében is fontos szerepet töltenek be az informális kapcsolatok. A tulajdonos aktívan részt vesz közösségi médián helyi csoportokban, ahol igyekszik a közösséget segíteni, rendszeresen tartja a kapcsolatot helyi, szakmabeli vállalkozókkal. Ő az egyetlen, akinek az ügyfelei nemcsak helyi körből származnak, sőt: csak az ügyfelei egyharmada dombóvári. Ők ajánlások alapján találtak rá. Az összes többi ügyfelét internetes portálok segítségével szerezte. A családja nem játszik fontos szerepet a vállalkozásban. Egyikük sem szakmabeli, így nem igazán tudnak bekapcsolódni a munkába.

Helyi lehetőségek és nehézségek

A C és E vállalkozások kivételével mindegyik interjúalany inkább nehézségeket említett a helyi adottságokkal kapcsolatban, kevesebb pozitívumot tudott megemlíteni. Egyöntetűen fontosnak tartották a jó hírnevet és a jó kapcsolat fenntartását, mert úgy gondolják, Dombóvár még eléggé kisváros ahhoz, hogy ezek nagy befolyással legyenek a vállalkozás mindennapjaira, akár lakossági, akár üzleti ügyfeleket tekintve.

Az A vállalkozás vezetője számára a legnagyobb nehézségnek a megbízható és szakképzett munkaerő hiánya bizonyult. Elmondása szerint már többször gondolkozott azon, hogy felvegyen egy alkalmazottat, azonban még sosem talált olyan jelentkezőt, akinek lett volna megfelelő képesítése vagy tapasztalata, vagy ha volt is, nem volt eléggé megbízható. Egy további nehézsége egy abszolút helyi sajátosságból adódott: az utcában, melyben az üzlethelyisége található, éppen a csatornázás korszerűsítése zajlott, ami azzal járt, hogy mióta az utcában építkezések folynak, jelentősen visszaesett az üzlet forgalma.

A B vállalkozás esetében a jelenlegi legnagyobb nehézséget az adja, hogy fő tevékenységükhöz már nem találhatnak a környéken elég megrendelőt. Ennek egyik oka, hogy egyre kevesebb olyan irodai berendezést üzemeltetnek a környékbeli szervezetek, melyek szervizelése a profiljukba tartozik. A másik ok, hogy sok olyan intézmény esetén, melyek korábban a rendszeres megrendelőik közé tartoztak, változások történtek a vezetésben,

központosításra került sor, és ennek folytán nagyon sok (szervizelési) tevékenység elvégzése is központi kézbe került (melyek legtöbbször Budapesten található). Korábban hivatalos márkaszerviz is voltak, azonban ezek is leginkább megszűntek vidéken, a legtöbb berendezésszervizelés futárszolgálat bevonásával Budapesten történik, központi szervizben. A vállalkozás az értékesítési tevékenységére sem tud már támaszkodni. A vezető szerint az emberek a legtöbb dolgot már online veszik meg, mert ott gyakran sokkal olcsóbban hozzá tudnak jutni, mint helyi kiskereskedésekben. További nehézsége, hogy helyileg nem tud kihez fordulni segítségért, aki a vállalkozás eladásában vagy felszámolásában közreműködhetne, egy tanácsadó bevonását pedig nem engedheti meg.

A C vállalkozás vezetője látta a legpozitívabban a helyi környezetet. Elmondása szerint versenyelőnye származik abból a többi, területen tevékenykedő egyéni vállalkozó világszerelőhöz képest, hogy vannak alkalmazottjai, s így az emberigényesebb munkákat egyértelműen csak ők tudják elvégezni. A nehézséget ő is a megfelelő munkaerő-utánpótlásban látja. Vállalkozása bővítésében korábban segítségére volt a helyi önkormányzattól igényelhető támogatás.

A D vállalkozás számára a legnagyobb nehézséget a helyi beágyazottság jelenti. A kezdetekben pont emiatt volt nagyon nehézkes az indulásuk, és jelenleg is ez szab határt a bővülésnek.

Az E vállalkozásnak tevékenységi köréből kifolyólag nem kell olyan erősen a helyi erőforrásokra támaszkodnia, online is képes munkaerőt és ügyfeleket szerezni. Számára inkább segítség volt például a helyben igényelhető támogatás, ennek segítségével tudta ő is bővíteni a vállalkozását, alkalmazottakat felvenni.

Vállalkozás fejlesztése, növekedés, átörökítés

Egyik vállalkozásnak sem volt kifejezett célja a fejlesztés vagy növekedés. Ötből négy esetén a tulajdonosok meg voltak elégedve a jelenlegi helyzetükkel.

Az A vállalkozás tulajdonosának a fejében már megfordult a növekedés gondolata. Próbált korábban egy alkalmazottat keresni, hogy több ügyfelet el tudjon vállalni, azonban nem járt sikerrel. Elmondása alapján jelenleg kényelmesen él, pont annyi a munkája, ami mellett jól be tudja osztani a munka-szabadidő egyensúlyt, és a bevételével is meg van

elégedve, így annyira nem törekszik a növekedésre. Jelenleg egyetlen terve az üzlethelyiség kibővítése, melyben valószínűleg családja lesz segítségére. A vállalkozás átörökítése még messze van, a tulajdonos a negyvenes éveiben jár, így ezen még nem gondolkodott.

A B vállalkozás jövőjét tekintve a tulajdonosnak sajnos szinte csak negatív képei voltak. Az egyre kevesebb megrendelés azt jelenti, hogy egyre nehezebb fizetnie az alkalmazottakat, és az értékesítési tevékenységből is egyre kevesebb bevétele származik. A vállalkozó gondolt rá, hogy továbbadja fiának az üzletét, azonban ő nagyon más tevékenységgel foglalkozik, s érdemben nem tudná folytatni a javításokat. Mivel egyre idősebb, így úgy gondolja, már egyre inkább szeretne nyugdíjba vonulni, azonban nagyon nehéz helyzetben van, hogy miként tudná úgy felszámolni vállalkozását, hogy az ne teljes mértékben veszteségekkel járjon számára.

A C vállalkozás vezetője e tekintetben is a legpozitívabb volt: azt nyilatkozta, hogy erre az évre már annyi a megrendelésük, hogy többet nem tud vállalni. Saját bevallása szerint a jelenleginél több alkalmazottat nem tud felvenni, mert akkor már arra is kellene még egy ember, aki az elvégzendő feladatokat koordinálja, erre azonban eddig nem talált megfelelő személyt megfelelő képesítés vagy vezetői képességek hiányában. Mondta, hogy családján belül többször is felmerült már a vállalkozás továbbadása, azonban konkrét tervek még egyszer sem születtek, valamint egyelőre még nem tartja elég érettnak a fiát a vállalkozás megfelelő minőségű színvonalának továbbvitelére. Ugyanakkor még egy jó darabig szeretné folytatni a vállalkozói tevékenységét, így még nem tart attól, milyen jövő vár a vállalkozására.

A D vállalkozás esetén sem fedezhető fel tervezés. A tulajdonost a vállalkozás létrejöttekor teljes mértékben a szükség motiválta. A tevékenységi körben, amiben működnek, nagyon zárt a piac, így a D vállalkozás esetében a növekedés fel sem merült. Pont annyi megrendelésük van, amiből fenn tudják tartani magukat, és nem is látnak a közeljövőben lehetőséget arra, hogy ezen változtassanak, és a szándék sincs meg erre. Mivel a tulajdonos még fiatalnak mondható, így egyáltalán nem foglalkozott az átörökítés vagy a továbbadás gondolatával, mindemellett nincs is kézenfekvő személy jelenleg erre.

Az E vállalkozás esetén sem voltak tervei a növekedést illetően a tulajdonosnak. Pont annyi ügyfelük volt, melyet ennyi alkalmazottal elbírnak. A tulajdonos szerint minél nagyobb a vállalkozás, annál több és körülményesebb az adminisztráció, ami visszatartja őt a növekedés gondolatától. A vállalkozás tulajdonosa az ötvenes évei elején jár, így még neki is messze van a vállalkozás átörökítése. Elmondása szerint azonban már megfordult a fejében, azonban ez biztosan nem családon belül fog történni megfelelő képzettség hiánya miatt.

Digitalizáció

A vizsgált vállalkozások esetében az látható, hogy amennyire muszáj, bevonják a technikai és digitális infrastrukturális adottságokat a tevékenységükbe, azonban csak az ötből csak egy vállalkozás az, aki igazán kihasználja az egyre fejlődő technológiából adódó lehetőségeket.

Az A vállalkozás rendelkezik honlappal és közösségi média oldalakkal is, azonban egyiket sem használja aktívan. A tulajdonos feleslegesnek tartja például a közösségi médián való hirdetést, mert a legtöbb ügyfele mások általi ajánlás révén érkezik hozzá.

A B vállalkozás esetén is szinte ugyanez a helyzet. A vezető elmesélte, hogy a legtöbb értékesítendő tárgyat régebben meghirdették a közösségi média felületükön, azonban mivel nem tudnak lépést tartani más beszállítók áraival, így egyre kevesebb vásárlót érnek el ilyen formában.

A C vállalkozásnál a tulajdonos az egyre teret hódító digitalizációt inkább hátránynak éli meg. Tevékenységével kapcsolatban egyre több a digitálisan elvégzendő adminisztráció, ugyanakkor nagyon sok elvégzett munkánál továbbra is ragaszkodnak a papíralapú adminisztrációhoz is, így esetében a technológia térhódítása csak hátráltatja a munkát. Bár a vállalkozásnak van honlapja, azt nagyon régen nem frissítették – az ügyfeleket ők is ajánlások vagy ismeretség alapján szerzik. Ugyanakkor annyi előnye van annak, hogy most már a legtöbb tevékenység áttolódik az internetes szférába: az elvégzendő munkákhoz szükséges anyagokat sokkal gyorsabban és kényelmesebben be tudják szerezni, ráadásul a választék is sokkal színesebb.

Az öt vállalkozás közül a D vállalkozás volt az egyik, mely számottevőbb online jelenléttel rendelkezett. Van weboldaluk, közösségi médián is jelen vannak, és a tulajdonos szerint a legtöbb ügyfelüket ezen platformokon keresztül szerezték meg. A tulajdonos említette, hogy folyamatosan jelennek meg újabb és újabb technológiák a piacon, melyekkel precízebbé és hatékonyabbá tehető a munkavégzésük, ugyanakkor az ehhez szükséges eszközök beszerzése annyira költséges, hogy egyáltalán nem éri meg nekik befektetni ezekbe. Egyelőre még nem származik ebből hátrányuk, mert a legtöbb fajta megrendelést el tudják készíteni.

Az E vállalkozás esetében a tulajdonos kifejezetten aktív az online térben. Az ügyfelük kétharmadát különböző internetes portálok segítségével szerezték. A helyi vállalkozó közösség segítségére létrehozott az egyik közösségi oldalon egy csoportot, melyben folyamatosan aktív szakmai eszmecsere zajlik. Ezen kívül több könyvet is publikált online.

Az interjúkból az szűrhető le, hogy az általam vizsgált kisvállalkozások inkább nehéz helyzetben vannak, mintsem prosperálnak. A vállalkozások többsége szükség miatt jött létre, a legtöbb esetben az életkörülmények javításának céljából. Növekedésre vagy fejlődésre nem igazán látnak vagy keresnek lehetőséget, sőt, néhány esetben még a vállalkozás fennmaradása sem biztos. Az interjúkból továbbá az is látszik, hogy a kapcsolati háló kialakítása és fenntartása elengedhetetlenül fontos, enélkül egyik vállalkozás sem tud hosszútávon fennmaradni. Az is kitűnik az interjúkból, hogy a vállalkozások nem igazán használják ki a digitális tér adta lehetőségeket.

Kérdés	Vállalkozás				
	A	B	C	D	E
Szükségből kezdett el vállalkozni	igen	igen	igen	igen	igen
Kapcsolati hálóját segítséget jelentett	igen	igen	igen	nem	igen
Családja részt vesz a vállalkozásban	igen	igen	igen	nem	nem
Szeretne növekedni	nem	nem	nem	nem	nem
Szeretné továbbadni a vállalkozást	nem	nem	igen	nem	nem
Kihasználja a digitális világ eszközeit	nem	nem	nem	igen	igen

6. táblázat - Az interjú eredményének rövid összefoglalása

5. TAPASZTALATOK, KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A vállalkozásokkal készített interjúk alátámasztották mindazon tényeket, melyeket az elméleti összefoglalóban vagy az adatelemzésem során említettem.

A szakirodalomból és az adatokból is az látszik, hogy a területen a mikrovállalkozások vannak túlsúlyban, az általam vizsgált vállalkozások is ide sorolhatók. A kkv szektor minden országban a gazdaság egyik legfontosabb szereplője, emellett a társadalmi szerkezetre is erős hatással bír (Kiss, 2014). A vidéki területeken pedig talán még fontosabbnak mondhatók a kis- és középvállalkozások. A rendszerváltás hatására bekövetkezett gazdaságszerkezeti átalakulás során nagyon sokan elvesztették a munkájukat. A vidéki, aprófalvas jellegű területeket különösen erősen sújtotta a munkanélküliség (Rudl, 2019). Kisebbségi településeken még az állam sem volt jelen, mint munkáltató, így a legtöbben arra kényszerültek, hogy vállalkozóvá váljanak (Scharle, 2000, Bíró-Nagy et al., 2016). Az általam készített interjúk is ezt igazolják. Az egyikük munkahelye kifejezetten a rendszerváltás miatt szűnt meg, egy másiknak pedig sokkal jobb életkörülményeket és több lehetőséget biztosított a vállalkozóvá válás.

Vidéki területeken sok családi vagy családi jellegű vállalkozással találkozhatunk, azaz a tulajdonos élettársa vagy egy másik családtagja legtöbbször valamilyen formában részt vesz a vállalkozás életében. A leginkább talán a Takácsné (1994) által említett „családi szerveződésen alapuló vállalkozás” fogalom illik az általam vizsgált vállalkozásokra. Bár Takácsné a családi gazdálkodás fogalmában a mezőgazdasági termelésre helyezi a hangsúlyt, úgy vélem, a fogalom nem mezőgazdasági termeléssel foglalkozó vállalkozásokra is „átalakítható”. Véleményem szerint a vizsgált vállalkozások tevékenysége is felfogható egyfajta termelésként: szolgáltatásaikon keresztül ugyanúgy is ugyanúgy árukat állítanak elő és értékesítenek, és sok esetben fizikailag megfogható árukról van szó, nemcsak szellemi termékről. És mivel szinte mindegyik vállalkozás életében szerepet kap a család, akár a konkrét tevékenységben, akár az adminisztratív jellegű feladatokban vagy a döntéshozásban, így mindenképp helytálló a „családi szerveződésen alapuló vállalkozás” kifejezés.

A kkv-k közül nagyon sok családi vállalkozás, egy tanulmány a magyar családi vállalkozások arányát 57-66% közé becsülte (Kása et al., 2019). Bár az általam készített interjúk nem nevezhetők reprezentatívnak, mégis ugyanez az arány mutatkozik meg nálam is. Ötből három vállalkozó, akivel interjút készítettem, azt mondta, hogy családja segítségével nem tudott volna belekezdeni a vállalkozásába, és a negyedik is egy családtagja segítségével szerezte meg első ügyfelét, csak egyetlen vállalkozás esetében nem volt szerepe a családnak. Vidéki területeken – mint ahogy Dombóvár is annak számít, hiába viszonylag nagyobb város –, különösen erős lehet a család mint erőforrás szerepe (Backman és Palmberg, 2015). Több vállalkozásnál nemcsak a tulajdonos partnere, hanem a gyermeke is részt vesz vagy részt vett a vállalkozás működésében. A család alapvető biztonságot és erőforrást jelent egy-egy vállalkozás életében. A család bevonódása elősegítheti a gyorsabb döntéshozatalt, növelheti az általános biztonságérzetet (Scharle, 2000; Nábrádi, 2016).

A kis- és középvállalkozások életében nemcsak a családi, hanem mindenfajta kapcsolatoknak igen fontos szerepe van. A kisebb vállalkozások életében a személyes kapcsolatok akár a mindennapi működési feltételeket is elősegíthetik. A vállalkozás gyakran nagyon erősen kötődik a vállalkozó személyéhez, így ezen szervezeteknek érdeke, hogy mind a közvetlen közelükben működő egyéb vállalkozásokkal, mind pedig ügyfeleikkel jó kapcsolatot ápoljanak (Greenberg et al., 2018). A kapcsolatok fontosságával maguk a vállalkozók is tisztában vannak, az általam megkérdezettek közül többen tudatosan fektetnek erőforrást és energiát ezek fenntartásába. Az egyik vállalkozó külön kiemelte, hogy igyekszik a városban vállalkozók számára rendezett eseményeken részt venni. A részvételnél sokszor nem maga a rendezvény a fontos, hanem hogy közben megszólíthasson más vállalkozókat, felmérhesse az aktuális helyi erőviszonyokat. Mások azonban pont a kapcsolatok és a beágyazottság mélységét problémaként élik meg, mert ez azt is jelenti, hogy a területen már van egy olyan zárt közösség, melybe új szereplőként néha igen nehéz belépni. A kkv-k sokszor helyi piacra termelnek, így ez különösen megnehezítheti az előrelépésüket vagy fennmaradásukat (Kiss, 2014).

A vállalkozások életében a legnagyobb nehézség, hogy korlátozottak a lehetőségeik. Ez látszik a régió társadalmi és gazdasági mutatóit vizsgálva is. Általánosságban véve el-

mondható, hogy Magyarországon a vállalkozások az Európai Unióhoz hasonlítva nehezebb helyzetben vannak, kevesebb finansziális erőforrás áll rendelkezésükre (Kiss, 2014). Emellett, ahogy az az egyik interjúalanyom is említette, egyre magasabbak a belépési költségek, valamint a vállalkozással járó egyre több adminisztráció plusz terhet ró a vállalkozókra, akiknek nem áll rendelkezésükre ezen feladatokra erőforrástallokálni (Holicza, 2016). További nehézség a megfelelő munkaerő megtalálása. A statisztikák is azt mutatják, hogy a régió lakossága egyre csökken, valamint egyre inkább elöregedik. Az interjúalanyok is erről számoltak be: fiatalok sokszor elvándorolnak, ha mégis a területen maradnak, akkor nincs elég tapasztalatuk, az idősebbek pedig már nem tudják úgy ellátni a feladatukat, mint kellene. A megfelelő munkaerő hiánya ahhoz vezet, hogy a vállalkozások nem képesek több munkát elvállalni, így nem képesek növekedni sem. Ezt három vállalkozás is említette az ötből. Ugyanakkor a legtöbb vállalkozás arról számolt be, hogy hiába akarna, azért sem lenne több munkája, mert egyszerűen nincs rá igény. Ez betudható talán annak is, hogy a vásárlóerő is alacsonyabb, ami abból mutatható ki például, hogy a régióban az emberek átlagos jövedelme elmarad az országostól (4. táblázat - *Egy főre jutó jövedelem alakulása*, 2020). A meglévő vállalkozások bőven ki tudják szolgálni a piacot vagy olyan ágazatokban működnek, melyre egyre kevesebb igény mutatkozik, ahogy az például az egyik vállalkozás esetén fennállt.

A fentiek miatt nehéz a vállalkozás fenntartásra vagy esetlegesen az átörökítése. Egyrészt hiányzik az innovációra, fejlődésre való hajlam a vállalkozásokból. Kevés az erőforrásuk erre, vagy egyáltalán nincs. Ugyanakkor, ahogy azt Abrhám és munkatársai is írják tanulmányokban (2015), ha mégis sikerül az új technológiák beépítése, az pozitívan hathat a vállalkozás gazdasági teljesítményére. Ez két vállalkozás esetében is megfigyelhető volt. Az egyiküknél a tulajdonos kifejtette, hogy mennyire fontosnak tartja, hogy ő maga és alkalmazottai is rendszeresen továbbképzéseken vegyenek részt. Az ő esetében ez ahhoz is hozzájárult, hogy hosszútávon fennmaradhasson a vállalkozása. A másikonál a tulajdonosnál az innováció a digitális technológiák használatában figyelhető meg. Aktívan jelen van a digitális térben, a közösségi médián, ezzel pedig szakmai tanácsokat és ügyfeleket is tudott szerezni.

A magyar kkv-k esetén az figyelhető meg, hogy nem foglalkoznak hosszútávú tervezéssel, inkább rövidtávon próbálnak csak fennmaradni. Ha netán mégis felmerülne a továbbadás gondolata, nincs erőforrás arra, hogy komolyabb energiát fektessenek a tervezésbe, vagy hogy segítséget kérjenek, főleg, ha nem túl jók a kilátások a vállalkozás jövőjét tekintve, vagy nincs megfelelő utód. A családi vállalkozások esetében az értékrend sokkalta összetettebb, mint egy nem-családi vállalkozásnál. Fontos egyrészt a profit és a vőközpontúság, de szem előtt kell tartani a családot, és az egyes családtagok érdekeit is, és ez a kettősség gyakran belső konfliktusokat szülhet (Noszkay, 2017). Döntő „érv” lehet továbbá a vállalkozás átadásában az utód személye vagy személyisége is. Itt is kialakulhatnak konfliktusok. Előfordulhat, hogy az utód teljesen más pályára lép, így egyértelműen nem tudja majd tovább vinni a vállalkozást (ez figyelhető meg például a legutolsó vállalkozásnál, mellyel interjút készítettem). Az is fennállhat azonban – és véleményem szerint ez talán nem is olyan ritka esemény – hogy a vállalkozás jelenlegi tulajdonosa nem tartja megfelelőnek az utódot: nem rendelkezik kellő tulajdonságokkal vagy tapasztalattal (Noszkay, 2017). Az egyik vállalkozásnál, ahol már történt némi tervezés utódlással kapcsolatban, ez utóbbi eset állt fent. A tulajdonos nem gondolta úgy, hogy az utódja birtokában volt a szükséges vezetői kompetenciáknak vagy kellő érettséget tanúsított volna a vállalkozás átvételére. Ugyanakkor az utód képzetlenségének az is oka lehet, hogy nem készítik őt fel megfelelően, például nem képes elsajátítani a megfelelő szakmai vagy vezetői ismereteket (Nábrádi et al., 2016). Véleményem szerint az előbb említett vállalkozás esetében is fennállhat valami ehhez hasonló.

A vállalkozás sok esetben inkább egy eszköz a fennmaradásra, mintsem egy lehetőség a növekedésre, ez a mentalitás pedig kihatással lehet (véleményem szerint) akár az egész régió gazdaságára is. Ez a gondolat pont ellentétes azzal a tanulmánnyal, melyet egy korábbi fejezetben említettem, mely kanadai vidéki vállalkozásokat vizsgált (Bousmah, 2021). A különbség véleményem szerint azzal magyarázható, hogy Magyarországon kedvezőtlenebbek a gazdasági és társadalmi mutatók is, ugyanakkor ezekre az említett tanulmány részletesen nem tért ki. Több tanulmány is említi, hogy Magyarországon kedvezőtlenek a vállalkozások számára a gazdasági és társadalmi feltételek, véleményem szerint ez az oka annak, hogy a vállalkozók inkább kényszernek gondolják a vállalkozást, mint egy lehetőségnek (Bíró-Nagy et al., 2016; Kiss, 2014; Kovách, 2022).

Ahogy az a 2.1.3 alfejezetben is olvasható, az innovációra való hajlam hiánya is megnehezíti a vállalkozások működését és fennmaradását. A kkv-k nehezebb helyzetben vannak e téren, mint a nagyobb vállalatok, sokkal kevesebb erőforrást tudnak erreallokálni, s a gyakorlati tapasztalatból is ez szűrhető le (azaz az általam készített – igaz, nem reprezentatív – interjúkban is elhangzott ugyanez). Véleményem szerint vidéken az a helyzet tovább fokozódik. A kkv-k általában helyi piacra termelnek, a helyi piac igényeit igyekeznek kiszolgálni, ezen igények pedig nem biztos, hogy megkövetelik vagy elősegítik az innovációt. Ugyanakkor úgy vélem, hogy a vállalkozás tevékenységével kapcsolatos újítás (akár új technológiák bevezetése, a jelenlegiek korszerűsítése, vagy digitális eszközök bevezetése a mindennapi élet megkönnyítésére) hasznos lehet. Ehhez azonban arra is szükség lenne, hogy a kkv-k könnyen tájékozódhassanak arról, milyen lehetőségeik vannak az innovációt illetően. Elképzelhetőnek tartom, hogy a kkv-k, különösen az általam vizsgált területen, jobban bíznak a „jól bevált módszerekben”, mint valami új kipróbálásban, így valószínűleg nem törekednek arra, hogy folyamatosan új technológiák vagy eszközök után kutassanak, hacsak az nem elengedhetetlen a mindennapi munkavégzésükhöz. Szükséges lenne tehát valamilyen fórum, ahol ezen információknak könnyen a birtokába juthatnak.

Az egyik vállalkozással készített interjúm során kiderült, hogy már volt ilyesmi jellegű próbálkozás a közelmúltban. A vállalkozó létrehozott egy csoportot az egyik közösségi oldalon, melyben a helyi vállalkozókat akarta összefogni, és mindenki számára fontos információkat közzétenni, esetleg elősegíteni a kapcsolatépítést, azonban elmondása alapján nem járt sikerrel. A csoport nem mutatott túl nagy aktivitás, s azóta meg is szűnt. Több vállalkozó is említette, hogy a helyi közösségen belül az információcserének igen nagy szerepe van, azt is befolyásolja, hogy mely vállalkozóban „bíznak” meg akár az emberek, akár a többi vállalkozó, így mindenképp hasznos lenne valamiféle fórum vagy felület, ahol ez az információcsere megtörténhet, vagy esetleg új belépőknek is van lehetősége a bemutatkozásra.

Egy további prominens probléma, mellyel kutatásom során szembesültem, hogy ha a vállalkozások valamiféle problémába ütköznek, mely a fennállásukkal vagy működésükkel kapcsolatos, nem tudnak hova segítségért fordulni. Ez leginkább annál a vállalkozásnál mutatkozott meg, ahol a tulajdonos már elérte a nyugdíjkorhatárt, s szeretne így vagy úgy,

de megválni a vállalkozásától. Átörököteni nem tudja, eladni nem tudja, és tanácstalan, hogy kihez forduljon a megoldásért. Nincs a közelben tanácsadó cég, aki a segítségére lehetne, illetve erőforrása sem lenne ezen szolgáltatás igénybevételére. Véleményem szerint hasznos lenne, ha valamiféle (ingyenes, vagy legalábbis megfizethető) tanácsadó szolgáltatás működne helyi szinten is, mely az ehhez hasonló, kilátástalan helyzetben lévő vállalkozások számára utat mutathat. Helyi szinten kiemelt fontossága van a kkv-knak, így a helyi közösség érdeke is, hogy legyen olyan szervezet, mely segítséget nyújt a bajba jutott vállalkozásoknak, vagy legalább tanácsot ad abban, hogy kihez forduljanak.

A digitális térben való erősebb jelenlét is pozitív lehet a vállalkozások életében. Ma már szinte mindenki használja a különböző közösségi oldalakat. Ha könnyebb lenne megtalálni a kisebb helyi vállalkozásokat, vagy könnyebb lenne felvenni velük a kapcsolatot, az pozitívan hathatna az ügyfelek számára, illetve talán azt a kört is kiszélesíthetné, hogy kit képesek elérni. Emellett a digitális térben való aktív jelenlét azzal is együtt járhatna, hogy a vállalkozás új technológiákat, termékeket vagy szolgáltatásokat fedezhetne fel, melyek által inspirálódhatna, s bevezetésükkel akár fejlődhetne is, de legalábbis a vállalkozó és az alkalmazottak látókörének kiszélesítésére pozitív hatást gyakorolna.

Összességében azt állítanám, hogy a vállalkozások növekedésében és fennmaradásában az segíthetne, hogy ha a vállalkozók egy kicsit nyitottabbak lennének az innováció és a digitális technológiák/eszközök alkalmazására, valamint, ha több motivációjuk lenne a vállalat fejlesztésére, illetve a növekedésre. A helyi gazdaságra is pozitív hatása lenne, ha a helyi kkv-k nem csak a fennmaradásért küzdenének, hanem azon lennének, hogy minél nagyobb profitra tegyenek szert.

A fentieket úgy is meg lehet fogalmazni, hogy a vállalkozásoknak törekedniük kell versenyképességük javítására. Bár a versenyképesség egy igen komplex mutató, befolyásolják külső és belső tényezők egyaránt, amit Szerb és munkatársai (2014) tanulmányukban leírtak, mint hátráltató tényező, az általam vizsgált dombóvári vállalkozásokra inkább jellemző. Bár kutatásom nem volt reprezentatív, valószínűnek tartom, hogy a régió többi településén sem rendelkeznek versenyelőnnyel a vállalkozások (kivéve talán Pécsét vagy Kaposvárt, a régió két legfejlettebb városát vagy a dél-balatoni illetve a paksi területet). A

vállalkozások hosszútávú fennmaradását a versenyképességük, a piaci pozíciójuk erősítése mindenképp segítené. A Szerb és munkatársai (2014) által kiemelt pontok afféle jótanácsként vagy iránymutatóként szolgálhatnak a helyi vállalkozásoknak, hogy mely területeken lenne érdemes plusz erőforrások bevonásán gondolkozni. A továbbképzésekre mindenképp érdemes hangsúlyt fektetni, azonban talán ez egy olyan pont, mellyel maguk a vállalkozások is tisztában vannak, hiszen több tulajdonos is említette, hogy ő maga és alkalmazottai is rendszeresen tanfolyamokon vesznek részt. Az együttműködés, az egymás iránti nyitottság is a vállalkozások, illetve a régió gazdaságának hasznára válna. Az innováció hiánya vagy az újdonságok iránti nyitottság már többször is említésre került, úgy vélem, ez lehetne az egyik legsarkalatosabb pont, mellyel a vállalkozások talán nemcsak a saját közvetlen környezetüket, de akár a régió vagy az ország távolabbi területeit is elérhetnék. A cégek közötti verseny viszonylag erős, legalábbis Dombóvár tekintetében, de ez leginkább azért, mert telített a piac, és pont annyi cég van, amennyi még a településen és környékén élők igényeit ki tudja szolgálni. Ha valaki egy kicsivel is jobb pozíciót szeretne elérni a piacon, akkor mindenképp „fel kell mutatnia” valami olyan szolgáltatást vagy terméket, mellyel a versenytársai nem rendelkeznek, hogy kitűnhessen a többi közül. A marketingkommunikáció hiánya az általam vizsgált vállalkozásoknál egyértelműen megfigyelhető, a legtöbbje ezt nem is tartotta fontosnak, azonban ez is egy olyan kiaknázatlan terület lehet, mely végső soron új ügyfeleket jelenthet. Talán egyetlen pont van, mely eltér az említett tanulmányban írtakkal, mert minden megkérdezett vállalkozásnak volt honlapja, azonban a tanulmányban a vizsgálat még a 2010-es évek elejére vonatkozott, azóta pedig sokkal elterjedtebbé vált az online jelenlét.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A legtöbb országban a kis- és középvállalkozásokat a gazdaság motorjaként emlegetik. Európa és világszerte is a foglalkoztatottak magas aránya kkv-kban dolgozik, valamint a nemzetgazdaság bevételeinek jelentős része is ebből a szektorból származik, és ez Magyarországon sincs másképp. A kkv-k többségét (95,14%-át) a 0-9 fős mikrovállalkozások adják, bár az ezekben foglalkoztatottak aránya mindössze 40,36%-ot tesz ki. A gazdasági élethez való kontribúciója mellett a kkv szektor egy terület demográfiájára is hatással lehet. Megfigyelhető, hogy kisebb vállalkozásoknál sokkal nagyobb szerepet kap a vezető személye. Sokkal fontosabbá válnak az informális kapcsolatok a vállalkozás mindennapjaiban, mondhatni, szinte elengedhetetlenek a fennmaradásukban. Egy kkv emellett a helyi közösség építőeleme is lehet, hiszen, ha helyben tevékenykedik, akkor bevételeivel a helyi gazdaság növeléséhez járul hozzá.

Magyarországon megfigyelhető néhány sajátosság a kis- és középvállalkozói szektort tekintve. Az egyik ilyen – mely nemcsak Magyarországon, hanem Közép- és Kelet-Európa többi részén is hatással volt a vállalkozói kultúrára – a rendszerváltás. Mivel nálunk csak később indult meg a privatizáció, ezért a nyugati országokhoz képest sokkal kevesebb tapasztalattal és sokkal kevésbé színesebb vállalkozói kultúrával rendelkezünk. A szervezetek tulajdonosai sokszor semmiféle (formális oktatásból szerzett) vezetői ismeretekkel vagy tapasztalattal nem rendelkeznek. Részben talán az egyes szektorokban tevékenykedő szervezetek aránya is a rendszerváltásnak tudható be.

A másik magyarországi sajátosság az erős területi koncentráció. Magyarországon nagyon erősen jelen van egy északkelet-délnyugati tengely, és ezen belül is nagyon erős közép-magyarországi koncentráció. Mindez azt jelenti, hogy a népesség és a gazdasági élet is a közép-magyarországi régióban, és ezen belül is Budapesten csúcsosodik ki, vagyis ezek a területek a legfejlettebbek, némely régió – mint például az észak-magyarországi vagy dél-dunántúli – pedig egyre inkább leszakad.

Fontos kiemelni, hogy a kkv-k kicsit több, mint fele családi vállalkozásként működik, melyeknél így a gazdasági szféra meglehetősen erősen összefonódik a személyes és társadalmi szférákkal is. A család, a család segítsége sokszor központi elem a vállalkozás életében. Különösen igaz ez a vidéki területeken – ilyen a Dél-Dunántúl is –, hiszen a

család egy kézen fekvő és könnyen elérhető erőforrást jelent, akár gazdaságilag, akár humán erőforrás szempontjából nézve. A család központi szerepe miatt ezen vállalkozások sokszor igyekeznek hosszútávon fennmaradni, stabilitásra törekedni. Kézen fekvő lehetne, hogy amennyiben lehetőségük van rá, tudatosan felkészítik az utódot arra, hogy majd továbbadhassák neki a vállalkozást, azonban a magyar példa azt mutatja, hogy csak nagyon kevés vállalkozás foglalkozik ennek megtervezésével. Részben ennek, másrészt pedig a megfelelő vállalkozói kultúra hiányának tudható be, hogy nagyon sok vállalkozás nem képes hosszútávon fennmaradni.

Az általam vizsgált mutatók és az elkészített interjúk azt mutatják, hogy a fentiek mind igazak a dél-dunántúli régió vállalkozásai esetében. Ezen szervezetek legtöbbször is mikro- és kisvállalkozások adják, és csak nagyon kevés közép- vagy nagyvállalkozás működik a régióban. Ezen mikro- és kisvállalkozásoknak számos problémával kell szembenéznük, melyeket méretükből és lehetőségeik hiányából fakadóan csak nehezen vagy nem tudnak megoldani. Ez valószínűleg annak tudható be, hogy a régió egyre inkább elmarad fejlettségben az országos átlagtól. A KSH adatai szerint a régió a második a szegénységnek vagy társadalmi kirekesztődés kockázatának kitettek arányát tekintve, mely a lakosság 27,4%-át érinti (csak az észak-magyarországi régió van rosszabb helyzetben).

A régió demográfiai is kedvezőtlen helyzetben van. Nagyon magas a községekben, és ezen belül is az 500 főt el nem érő lélekszámú községekben lakók aránya, mely települések sokszor hátrányos helyzetűnek számítanak. A régióban tehát nagyon sok az aprófalvas terület, mely településeken nagyon kevés a munkalehetőség. Itt megoldás lehetne a vállalkozói létforma, ugyanakkor a vásárlóerő is olyan alacsony, hogy sokszor egy 500 főt el nem érő községben működő vállalkozás nem tud kellőképpen nyereséges lenni a fennmaradáshoz. A lakosság is folyamatosan csökken a régióban, nagyobb mértékben, mint az országos átlag. Magasabb a 65 év felettiek aránya is, akik általában már gazdaságilag inaktívak.

A vállalkozások összetételét tekintve is eltérések mutatkoznak az országos átlagtól, mely leginkább az egyes ágazatok arányaiban mutatkozik meg. Magasabb a mezőgazdaságban vagy ipari tevékenységben részt vevő vállalkozások aránya, és alacsonyabb a szolgáltatásokban, mint Magyarország egészét tekintve.

Emellett a jövedelmek is jóval elmaradnak az országos átlagtól, vagyis a régió nem igazán rendelkezik vonzerővel. A fejlődésben elengedhetetlen lenne a lakosság, a munkaerő és a vállalkozások megerősödése, a mutatókból azonban sajnos pont ezen folyamatok ellenkezője látszik. A tapasztalatok alapján a vállalkozások csak igen kevés segítségre számíthatnak, önerőből pedig sokszor nem tudnak előrébb lépni.

A Dél-Dunántúl gazdasági helyzetének alakításban az első fejezetben említett két tényező, a rendszerváltás és a területi koncentráció is óriási szerepet játszik. A Dél-Dunántúl a rendszerváltás előtt egy magát erőteljesen mezőgazdaságból (és iparból, a bányászatnak köszönhetően) fenntartó régió volt. A rendszerváltás így tehát különösen súlyosan érintette a területet. Mivel a régió nagyrésze aprófalvas terület (sok község lélekszáma az ötszáz főt sem éri el), így a rendszerváltással bekövetkező munkanélküliség is intenzíven sújtotta a területet. Az adatok azt mutatják, hogy a régió még máig sem épült fel teljesen: magasabb az elvándorlás és magasabb a munkanélküliség is, mint az ország többi részén. A lakosság is egyre inkább elöregedik, különösen ezekben az apró községekben. Ezáltal a területen a jövedelmek alacsonyabbak, kisebb a vásárlóerő, és a munkaképes korú lakosság iskolai végzettséget tekintve sem jár az élen. Ez a környezet nem biztosít megfelelő táptalajt a vállalkozások létrejöttének és fennmaradásának. Magasabb a mezőgazdaságban és az iparban dolgozók aránya, és kisebb az igazán technológia vagy szakképzettséget igénylő ágazatokban foglalkoztatottaké. Megoldás lehetne a területen a vidéki és agrárturizmusba fektetni, hiszen a Dél-Dunántúl gazdag természeti kincsekben. Rengeteg például a termálvizes fürdő, több borvidék is található a régióban, és a Dél-Dunántúli-dombság számos lehetőséget nyújt azok számára, akik aktívan szeretnének kapcsolódni. Ez növelné egyrészt a területre befolyó összeget, mely fellendíthetné a terület gazdaságát, másrészt munkahelyeket teremtetne a kisebb községekben is, ahol a munkanélküliség sokkal súlyosabb, mint a városokban.

A dolgozatomban leírtakból az látszik, hogy a dél-dunántúli régióban működő vállalkozások igazán nehéz helyzetben vannak. Önerőből – ahogy ez az interjúkból is kiderült – szinte lehetetlen fejlődést vagy növekedést elérni. A tapasztalatok azt mutatják, hogy az állam nem feltétlenül biztosít megfelelő segítséget, ahhoz pedig az apró vállalkozásoknak sokszor nincs elég erőforrása, hogy a privát szektorból keressenek meg egy tanácsadó céget.

IRODALOMJEGYZÉK

1. Abrhám, J., Strielkowski, W., Vosta, M., Slajs, J. (2015). Factors that influence the competitiveness of Czech rural small and medium enterprises. *Agricultural Economics*, 61(10), 450-460. DOI: 10.17221/63/2015-AGRICECON
2. Backman, M., Palmberg, J. (2015). Contextualizing small family firms: How does the urban-rural context affect firm employment growth? *Journal of Family Business Strategy*, 2015(6), 247-258.
3. Bíró-Nagy A., Dobszai D., Kadlót T., König A. (2016). *Rendszerváltás, demokrácia és magyar társadalom*. Budapest: Frierich-Ebert-Stiftung. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/budapest/13268.pdf> Letöltve: 2023.11.24.
4. Bogdány E., Szépfalvi A., Balogh Á. (2019). Hogyan tovább családi vállalkozások? Családi vállalkozások utódlási jellemzői és nehézségei. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*, 50(2). 72-85.
5. Bousmah, I. (2021). [http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/HTML_Entrepreneurship-rural-Canada3.pdf/\\$file/HTML_Entrepreneurship-rural-Canada3.pdf](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/HTML_Entrepreneurship-rural-Canada3.pdf/$file/HTML_Entrepreneurship-rural-Canada3.pdf) Letöltve: 2023.10.30.
6. Európai Bizottság, Belső Piaci, Ipar-, Vállalkozás- és Kkv-politikai Főigazgatóság. (2020). *Felhasználói útmutató a kkv-k fogalommeghatározásához*. Luxembourg: Az Európai Unió Kiadóhivatala. <https://data.europa.eu/doi/10.2873/255862> Letöltve: 2023.10.22.
7. Európai Unió (n.d.) *Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Family Business*. https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/supporting-entrepreneurship/family-business_en Letöltve: 2023.10.01.
8. Greenberg, Z., Farja, Y., Gimmon, E. (2018). Embeddedness and growth of small businesses in rural regions. *Journal of Rural Studies*, 62(2018), 174-182. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2018.07.016>
9. Holicza P. (2016). A magyar KKV-szektor helyzete nemzeti és nemzetközi szinten. Óbudai Egyetem (szerk.): *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században*. Budapest, Óbudai Egyetem, 147-162.

10. Jeneiné Gerő H. E., Kincses Á., Tóth G. (2021). A hazai mikro-, kis- és középvállalkozások térbeli jellegzetességei. *Területi Statisztika*, 61(6). 769-796. <https://doi.org/10.15196/TS610604>
11. 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.
12. Kiss K. (2014). A hazai kis- és középvállalkozások strukturális és területi jellemzői európai uniós összevetésben. *Modern Geográfia*, 4(2014). 1-24.
13. Kollega T. I. (szerk.) (1997). *Magyarország a XX. században. II. kötet*. Szekszárd: Babits Kiadó. <https://mek.oszk.hu/02100/02185/html/96.html> Letöltve: 2023.12.02.
14. Kovách Imre (2022). *Vidékszociológia*. Debrecen: Debreceni Egyetemi Kiadó.
15. Központi Statisztikai Hivatal. KSH. (2018). *A kis- és középvállalkozások jellemzői, 2018*. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/kkv18.pdf> Letöltve: 2023. 11. 05.
16. KPMG (2016). *European Family Business Barometer*. https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/at/pdf/presse/Global_EuropeanFamilyBusinessBarometer_SCREEN.pdf Letöltve: 2023.10.23.
17. Lőcsei H., Bublik B., Nyeste A. (2013). Magyarország régióinak társadalmi-gazdasági profilja. *Budapest, MKIK GVI Kutatási Füzetek*. https://gvi.hu/files/researches/122/regio_2012_tanulmany_131028.pdf Letöltve: 2023. 10. 30.
18. Memili, E., Fang, H., Chrisman, J. J., & De Massis, A. (2015). The impact of small- and medium-sized family firms on economic growth. *Small Business Economics*, 45(4), 771–785. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9670-0>
19. Molnár T., Ilk B. F. (2010). A települések fejlettségének alakulása a Dél-Dunántúli Régióban. *Acta Scientiarum Socialium*, 32. 29-38. <https://journal.uni-mate.hu/index.php/asc/article/view/206>
20. Mura, L., & Kljucnikov, A. (2018). Small Businesses in Rural Tourism and Agrotourism: Study from Slovakia. *Economics and Sociology*, 11(3), 286-300. DOI:10.14254/2071-789X.2018/11-3/17

21. Nábrádi L., Bárány L., Tobak J. (2016). Generációváltás családi tulajdonú vállalkozásokban. Problémák, konfliktusok, kihívások ,elméleti és gyakorlati megközelítés. *Gazdálkodás*, 60(5). 427–461.
22. Parragh B. (2014). A rendszerváltás befejezése. A siker kapujában 25 év után. *Polgári Szemle*, 10(3-6). 78-94.
23. Robu, N. R., Savlovschi, L. I. (2011). The Role of SMEs in Modern Economy. *Economia. Seria Management*, 14(1). 277-281.
24. Rudl J. (2009). Foglalkoztatás és munkanélküliség a Dél-Dunántúl falvaiban. *Közép-Európai Közlemények*, 2(4-5). 29-35.
25. Scharle Á. (2000). Önfoglalkoztatás, munkanélküliség és családi kisvállalkozások Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 47(3). 250-274.
26. Szerb L., Csapi V., Deutsch N., Hornyák M., Horváth Á., Kruzslíc F., Lányi B., Márkus G., Rácz G., Rappai G., Rideg A., Szűcs P. K., Ulbert J. (2014) Mennyire versenyképesek a magyar kisvállalatok?: A magyar kisvállalatok (MKKV szektor) versenyképességének egyéni-vállalati szintű mérése és komplex vizsgálata. *Marketing és Menedzsment*, 48(Különszám). 3-21.
27. Takácsné György Katalin (1994). A családi gazdálkodás méretére ható tényezők modellvizsgálata I. *Gazdálkodás*, 38(4). 65-69.
28. Takácsné György Katalin (1994). A családi gazdálkodás méretére ható tényezők modellvizsgálata I. *Gazdálkodás*, 38(4). 54-
29. Wieszt A., Drótos Gy. (2018). Családi vállalkozások Magyarországon. In: *Kolosi T., Tóth I. Gy. (szerk.): Társadalmi riport*, 233-247

MELLÉKLETEK

Lakosság száma	Települések száma	Települések aránya
50 000 -	2	0,30%
20 001 - 50 000	3	0,46%
5 001 - 20 000	18	2,74%
3 001 - 5 000	13	1,98%
1 001 - 3 000	123	18,75%
500 - 1 000	138	21,04%
- 500	359	54,73%
Összesen:	656	100,00%

7. táblázat - A települések aránya a lakosság számát tekintve (Dél-Dunántúl).

Forrás: KSH.

Terület	Gazdasági szervezetek (db)				
	Regiszt-rált	Élő	Felszámo-lás alatt levő	Végelszámo-lás alatt levő	Kénysztörölés alatt levő
Baranya vm.	68 868	67 683	228	542	415
Somogy vm.	63 210	62 450	161	390	209
Tolna vm.	39 773	39 277	186	286	24
Dél-Dunántúl r.	171 851	169 410	575	1 218	648

8. táblázat - Regisztrált gazdasági szervezetek száma, 2022.

Forrás: KSH.

TEÁOR '08	Terület			Összesen
	Baranya vármegye	Somogy vármegye	Tolna vármegye	
A= MEZŐGAZDASÁG, ERDŐGAZDÁLKODÁS, HALÁSZAT	2493	3325	2252	8070
B= Bányászat, kőfejtés	16	11	3	30
C= FELDOLGOZÓIPAR	2200	1483	1372	5055
D= VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZELLÁTÁS, LÉGKONDITIONÁLÁS	80	29	20	129
E= VÍZELLÁTÁS	70	59	31	160
F= ÉPÍTŐIPAR	4555	3573	2914	11042
G= KERESKEDELEM, GÉPJÁRMŰ-JAVÍTÁS	4790	3766	2908	11464
H= SZÁLLÍTÁS, RAKTÁROZÁS	1348	978	663	2989
I= SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS, VENDÉGLÁTÁS	1189	1795	658	3642
J= INFORMÁCIÓ, KOMMUNIKÁCIÓ	1575	937	637	3149
K= PÉNZÜGYI, BIZTOSÍTÁSI TEVÉKENYSÉG	980	784	564	2328
L= INGATLANÜGYLETEK	1371	816	409	2596
M= SZAKMAI, TUDOMÁNYOS, MŰSZAKI TEVÉKENYSÉG	5681	3571	2676	11928
N= ADMINISZTRATÍV ÉS SZOLGÁLTATÁST TÁMOGATÓ TEVÉKENYSÉG	1873	1649	845	4367
P= OKTATÁS	1483	975	644	3102
Q= HUMÁN-EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS ELLÁTÁS	1766	1074	663	3503
R= MŰVÉSZET, SZÓRAKOZTATÁS, SZABAD IDŐ	929	620	406	1955
S= EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	2507	1882	1396	5785

9. táblázat - Működő vállalkozások száma gazdasági ágazatonként, 2021.

Forrás: KSH.

TARTALMI KIVONAT

A világon mindenütt a kis- és középvállalkozásokat tartják a „gazdaság motorjának”. Magyarországon is kulcsszerepet töltenek be, kiemelkedő arányban vannak jelen az üzleti életben és a foglalkoztatás területén. A magyar kkv-kra jellemző sajátosságok közül a rendszerváltás utáni hatások, különösen a Dél-Dunántúlon, tovább súlyosbítják a területi elmaradást. A régió gazdasági és társadalmi szempontból egyre nagyobb lemaradást mutat, amit az országos koncentráció tovább nehezít. A Dél-Dunántúlon működő vállalkozások nehéz helyzetben vannak, gazdaságilag lemaradnak, és népességveszteségük meghaladja a többi területét. Az erős mezőgazdasági és ipari jelenlét is hozzájárul a fejlettségi különbségek fenntartásához. Az informális kapcsolatok, különösen a vidéki környezetben, kulcsfontosságú szerepet játszanak a Dél-Dunántúlon, lehetőséget teremtve a helyi közösségeknek, ugyanakkor megnehezítve az új szereplők megjelenését.

SUMMARY

SMEs are globally recognized as the 'engine of the economy.' They constitute the majority of companies in the Hungarian economic landscape and play a pivotal role in generating employment opportunities. Certain characteristics of SMEs in Hungary are shaped by the country's unique context. The shift in regime has led to divergent development trajectories in various regions. Central Hungary stands as the focal point for SMEs and economic activities, posing substantial challenges for regions beyond its borders. A case in point is the South Transdanubian region, where numerous economic indicators indicate a lag behind the national average. Demographic challenges, such as population decline due to migration and aging, further compound the difficulties faced by SMEs in sustaining themselves in this area. Additionally, the informal relationships among entrepreneurs in the region play a crucial role. These connections can either facilitate growth opportunities and prosperity or exacerbate the challenges for new firms attempting to establish themselves. Furthermore, the prevalence of agricultural and industrial firms in the area exceeds that of the rest of Hungary, contributing to the underdevelopment of the South Transdanubian region.