

CSALÁDI VÁLLALKOZÁS KUTATÁS AZ EGÉSZSÉGÜGYI SZEKTORBAN A NEMZETKÖZI FELMÉRÉSEK TÜKRÉBEN

DR. NÉMETH KRISZTINA, FŐISKOLAI DOCENS

Budapesti Gazdaságtudományi Egyetem, Pénzügy és Számvitel Kar, Kontrolling Tanszék

email cím: nemeth.krisztina2@uni-bge.hu

CZINE VANDA, TANÁRSEGÉD

Budapesti Gazdaságtudományi Egyetem, Pénzügy és Számvitel Kar, Számvitel Tanszék

email cím: czine.vanda@uni-bge.hu

Absztrakt

Az egészségügyi szektor egy intenzíven bővülő terület a világon. Bővülésének hátterében különböző tulajdonosi struktúrával rendelkező vállalkozások találhatók meg, melyek között a családi vállalkozások is szerepelnek. Kutatásunkban bemutatásra kerülnek az egészségügyi szektor sajátosságai külön kiemelve a családi vállalkozásokban megjelenő egyediségeket. Tanulmányunkban a nemzetközi felméréseket feltáró irodalmat mélyrehatóan vizsgáltuk meg és a nemzetközi szakirodalom által bemutatott esettanulmányok alapján látható, hogy a strukturált menedzsment és kontrolling rendszerek megléte pozitív hatással lehetnek egy családi tulajdonú, egészségügyi vállalkozás fejlődésére, mindennapi működésére. Ugyanakkor az egyes nemzetek egészségügyi rendszerének specialitásai is jelentős befolyással lehetnek, ezért a kutatás további vizsgálatokat, kiegészítéseket igényel még a jövőben.

1. Bevezetés, a téma alapfogalmi kereteinek tisztázása

Bár nem áll rendelkezésre szekunder adatbázis ahhoz, hogy feltérképezzük a családi vállalkozások nemzetközi jelenlétét, számos nemzetközi tanulmány megerősíti a családi vállalkozások nemzetgazdasági jelentőségét mind a GDP hozzájárulásuk mértéke, mind a foglalkoztatásban betöltött pozíciója alapján (Astrachan és Shanker, 2003; Mandl, 2008).

Tanulmányunkban építünk a családi vállalkozás, a menedzsment kontroll és az egészségügyi szektor kapcsolódásaira, így ezek alapfogalmi keretezését megkerülhetetlennek tartjuk a téma kifejtését megelőzően.

1.1. A controlling, mint a célorientált irányítás eszköze

A controlling szó az angol „to control” igéből származik, a szó azonban a francia eredetű „contrerolleur” kifejezésre vezethető vissza, amely a kincstárnokokat jelölte (Zéman– Tóth 2017). Az ICV (Internationaler Controller Verein) és az IGC (International Group of Controlling) definíciójának alapját Albrecht Dehyle controlling definíciója képezi, miszerint a controlling a célorientált irányítás, a kontroller és a vállalatvezető folyamatos együttműködése, valamint az analitikus módszerek és az ún. puha tényezők együttes alkalmazása.

A controlling ebben a megközelítésben irányító tevékenységet jelent, melyben a döntések meghozatalakor a célok jelentik a kiindulópontot, amelyeket a lehetséges következmények, kimenetek figyelembevételével határoznak meg. A controlling folyamatának lényegét a tervezési, a kalkulációs, az ellenőrzési, valamint az irányítási tevékenységek képezik (igc.com). A controlling egy olyan alrendszer a szervezetben, amely az irányítási funkciók közül a tervezéssel, illetve a tervmegvalósulások nyomon követésével foglalkozik. Ezen feladatok

koordinálását saját rendszerén keresztül végzi, így jelentős döntéstámogató szerepet tölt be a vezetés részére. Fontos kiemelni, hogy csak abban az esetben beszélhetünk controllingrendszeréről, amennyiben a controlling-funkciók mindegyike beépül a tevékenységekbe operatív és stratégiai szinten is (Körmendi–Tóth, 2016). A controlling a vezetés alrendszeréeként egy olyan funkciókon átívelő irányítási eszköz, amelynek fő feladata összehangolni a tervezést, az ellenőrzést, valamint az információáramlást a kitűzött célok realizálása érdekében. A controlling feladatkört jelent, amelyet több különböző személy, vagy éppen maguk a vezetők is elláthatnak anélkül, hogy kijelölnének egy személyt controllernek (Horváth & Partners, 2015).

Egy másik megközelítésben a controlling a vezetési alrendszer egyik eleme, amely saját controllingszervezet és információs rendszer segítségével a tervezéssel, illetve az eltéréselemzéssel foglalkozik, összevetve a terv- és tényadatokat (Zéman–Tóth 2017). A controlling fenti megfogalmazásai a kifejezés német, más néven kontinentális irányzatának szemléletét tükrözik. A német irányzat a controllingot olyan eszközrendszernek tekint, amely a vezetői döntéshozatalhoz szükséges információk előállítását segíti a tervezés, a terv-tény eltéréselemzés, azaz ellenőrzés és kontrolltevékenységek által. A német megközelítés a controlling tevékenységet a vezetéstől független külön szervezeti egység felelősségébe utalja (Sütő, 2017). A controlling angolszász megfelelője a menedzsmentkontroll, amely folyamat során a vezetők annak érdekében befolyásolják a szervezet tagjainak magatartását, hogy megvalósítsák a szervezet stratégiáját (Anthony–Govindarajan, 2009). Az ún. angolszász felfogásban a menedzsmentkontroll a vezetés része, amelyben a vezetők feladatai közé tartozik az erőforrások hatékony allokálása, a tervezés és az ellenőrzési feladatok egyidejű ellátása (Sütő, 2017).

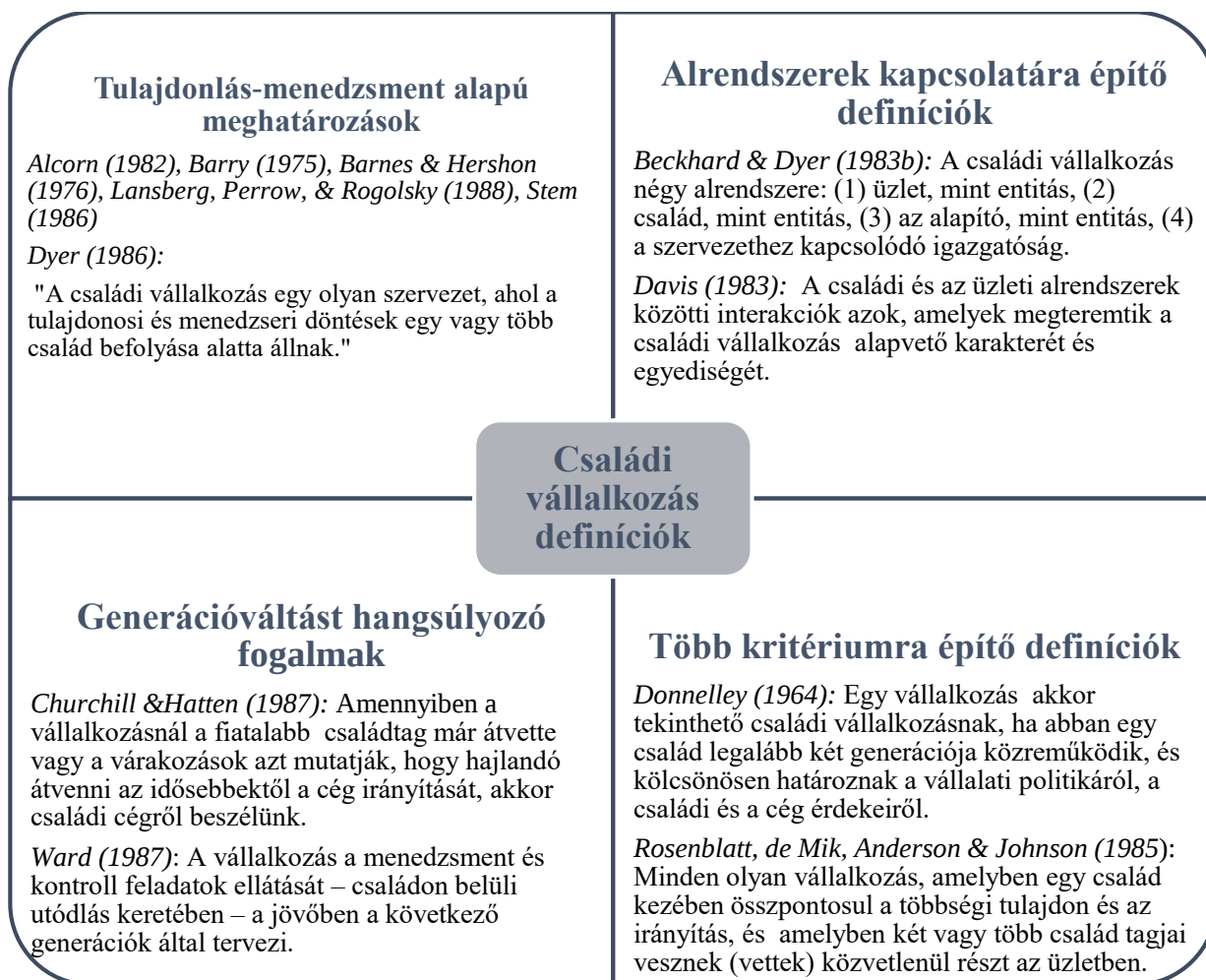
A controlling funkció szervezeti megvalósulását tekintve az alábbi megoldások képzelhetők el (Horváth & Partners, 2015):

- controlling betagolása önálló controlleri munkakör nélkül jellemzően a pénzügyi-számviteli felelősre bízva;
- controlling betagolása önálló controlleri munkakörrel, illetve
- controlling betagolása önálló szervezeti egység formájában, törzskari, hierarchikus vagy decentralizált controlling; továbbá
- controlling feladatok ellátása ún. öncontrolling formájában a vezetők által, ahol a controllerek szerepe a moderálás, tudás átadása, vezetők segítése, képzése;
- controlling feladatok megosztott szolgáltatóközpontokon keresztüli ellátása (erre utalnak az alábbi új keletű kifejezések is: controlling-factory, reporting factory).

1.2. A családi vállalkozások fogalmi keretei

A családi vállalkozások meglehetősen diverzifikált, heterogén csoportot képeznek, ami arra ösztönözte a kutatókat, hogy e komplex rendszer megértését elősegítendő különböző osztályozási rendszereket alkossanak. A fogalmi megközelítések sokszínűségének érzékeltetését azért tartom meghatározó jelentőségűnek, mert a családi vállalkozásokra hazánkban sincs egy általánosan elfogadott fogalom, a vállalkozások a kutató által specifikált jellemzők alapján sorolhatóak ebbe a vállalkozási kategóriába.

A kutatók abban egyetértenek, hogy a családi befolyás kulcsfontosságú a családi vállalkozások működésében, a családi vállalkozás kifejezés értelmezése szerzőről szerzőre változatos képet mutat. A definiálás terén mutatkozó elméleti munka intenzitását jól kifejezi a tény, hogy 1989 és 1999 között 44 különböző megfogalmazás született (Habbershon-Williams, 1999), még sincs általános érvényű közöttük. Handler (1989) nevéhez fűződik az első fogalmi rendszerezés, amely négy meghatározó szempontot azonosít az 1964 és 1988 között megjelent családi vállalkozás definíciók körében. Handler fogalmi rendszerezéséről a következő ábra ad áttekintést.



1. ábra: A családi vállalkozások fogalmának Handler-féle kategóriái

Forrás: saját szerkesztés Handler (1989) alapján

Litz (1995) a definíciók áttekintése kapcsán arra a következtetésre jutott, hogy vannak ún. struktúra alapú meghatározások, amelyek a családi vállalkozások tulajdonosi és menedzsment szerkezetére építenek, és az ún. szándék-alapú fogalmak, amelyek a családtagok azon értékeire és preferenciáira építenek, amelyek a családi jelleg iránti elköteleződést fejezik ki.

Chrisman és szerzőtársai (2005) ezen elméleti bázison két csoportba sorolják a családi vállalkozásokkal kapcsolatos meghatározásokat: A szakirodalomban megjelenő definíciók egyik csoportját a meghatározott ún. részvételi kritériumokra (családi tulajdon, családi irányítás és a család által gyakorolt kontroll) alapozott meghatározások képezik, s léteznek a restriktívebb, a családi vállalkozás esszenciális elemeire építő megközelítések, amelyek a családi jelenlétből adódó sajátos viselkedésmódot hangsúlyozzák. Chrisman és szerzőtársai a

családi vállalkozások ún. családi részvétel kritériumai között említik a tulajdonosi, felügyeleti, irányítási kérdésekben való családi bevonódást és a családon belüli utódlás vágyát, míg a családi vállalkozások esszenciális elemei közé az alábbiakat sorolják:

- a család stratégiai szintű befolyásgyakorlása,
- a család által megalkotott vízió és a családi kontroll generációkon átívelő fenntartása,
- a családi vállalkozás viselkedése¹⁰ és
- az ún. „familiness”.

Poutziouris (2001) munkásságában hasonló logikai érvelés mentén ún. zárt és nyílt definíciókat különböztet meg, ahol a zárt definíciók jelentik a mérhető kritériumrendszer alapján történő meghatározást, míg a nyílt definíciók alatt a családi vállalkozássá válás szándékát és az önmeghatározást érti.

Rogoff és Heck (2003) a családi vállalkozást a családi tulajdonhoz, a családtagok menedzsment részvételéhez, a családnak a vállalat működtetésében betöltött szerepéhez és a különböző generációkhoz tartozó családtagok teljes bevonódásához köti.

A családi vállalkozások jellemzésének lezárásaként – egyfajta összefoglalásként – a családi és nem családi vállalkozások közötti főbb különbségeket a Stewart – Hitt szerzőpáros (2012) munkáját felhasználva ismertetem a következő táblázatban. A szerzők az eredeti cikkükben 8 tényező mentén végezték az összevetést, a tanulmány fókuszterülete vonatkozásában relevanciával a tulajdonlás, kormányzás, vezetés és menedzsment dimenziók bírnak, így ezekre koncentrálnunk az alábbi táblázat elkészítése során is:

Szemponatok	Nem családi vállalkozás	Családi vállalkozás
Tulajdonlás	Szétszórt, nem rokon alapú	Koncentrált, rokon alapú
	Jól diverzifikált	Nem diverzifikált
Kormányzás	Kontroll és tulajdon szétválík	Kontroll és tulajdonjog összefügg
	Külső befolyás	Belső dominancia
	Transzparens	Átláthatatlan
Vezetés	A vezetők megítélése az eredmények függvénye, Formális képzés, Utódlás számos variációja	A vezetők hosszú távú foglalkoztatása, Informális tanulás („gyakorlat teszi a mestert”), Családon belüli átadás
Management	Feladatok delegálása	Autokratikus menedzselés
	Formalizált irányítás és kontroll	Organikus, kölcsönös alkalmazkodás
	Innováció orientáció	Járadékvadászat, innovációk elfojtása

1. táblázat: Családi és nem családi vállalkozások közötti főbb különbségek

Forrás: Stewart – Hitt (2012) alapján saját szerkesztés

¹⁰ „family business behavior” bővebben Chrisman et al. (2005).

1.3. Az egészségügyi szektorral kapcsolatos alapvetések

Az egészségügy két fontos szempontrendszer mentén működik:

- az élettartam: ezt a várható élettartamként szokták használni;
- az életminőség: az egészségügyi állapot alapján.

Az Egészségügyi Világszervezet (World Health Organisation, röviden: WHO) 1961-ben az alábbi módon definiálta az egészséget: „*A teljes fizikai, mentális és szociális jólétnek az állapota és nem csupán a betegségek és az erőtlenség hiánya.*” (McGuire, et al., 1994) A WHO egészségről szóló fogalmának egy újra értelmezését olvashatjuk Prof. Dr. Székely Lajos et al. 2007-ben megjelent cikkében, mely szerint az egészség új fogalma a következő: „*Az egészség az ember életfolyamatában olyan báziskompetencia, amely a testi-lelki-szociális alkalmazkodó-, alakító- és önmegvalósító képesség bizonyítéka(potenciálja) a globalizált környezet szocializációs feltételei között. Az egészség az ember tulajdonsága, amely azt mutatja, hogy egyéni élete folyamán hogyan képes alapkompenciáit, tanulási folyamatait, biológiai-pszichikus-szociális-alkalmazkodó- és alakítóképeségét irányítani, a környező világ követelményeit és a tudományos eredményeket elsajátítani, a globális világ aktuális és jövőbeni realitásaihoz – amelyekben mindenki emberként létezik – alkalmazkodni, saját magát megvalósítani.*” (Prof. Dr. Székely, et al. 2007.)

Az egészségügyi szervezetek szolgáltatásokat nyújtanak, ezáltal hozzáadott értéket teremtenek, amely, ha meghaladja a ráfordítások értékét, akkor hasznot lehet elérni, melyet az egészségügyben egészségnyereségnek neveznek. „*Az egészségnyereség az egészséggel kapcsolatos egyéni, családi vagy nagyobb közösségi szintű beavatkozás eredményét értjük, amely révén megnő a jó életminőségben megélt időszak mértéke, illetve csökken az életminőséget rontó vagy az élettartamot negatívan befolyásoló egészségkárosodás. A nyereség minden esetben az egyén szintjén, az egészségi állapot kedvező változásában keletkezik.*” (Garaj, 2020.)

2. A vezetői számvitel és a menedzsment kontroll családi vállalkozás-specifikus jellemzői a nemzetközi kutatások tükrében

A vezetői számvitel és a controlling mind az angolszász, mint a kontinentális gyakorlatban szoros szimbiózisban működő területek a szervezetek működésében, így a controlling kérdések a vezetői számviteli sajátosságok, elvek és alkalmazott módszerek jellemzőivel szoros összefüggésben állnak. Emiatt a családi vállalkozások controlling tevékenységgel kapcsolatos aktivitását leíró szakirodalom szintézise előtt röviden érdemes a vezetői számvitel és a controlling közötti összefüggéseket áttekinteni, valamint kitérni a családi vállalkozások vezetői számviteli rendszereivel kapcsolatos nemzetközi kutatási eredményekre, előzményekre.

A családi vállalkozások vezetői számviteli gyakorlatának vizsgálatára számos nemzetközi kutatás irányult az elmúlt két évtizedben. A López-Hiebl (2015) szerzőpáros 5 fő témakört definiált a családi cégek – elsősorban KKV kategóriába sorolható cégek – vezetői számvitel fókuszú kutatásait illetően (2. ábra):

Vezetői számviteli kutatások a KKV-méret-kategóriájú családi cégekre kiterjedően	Vállalatméret és a vezetői számviteli rendszer összefüggéseire fókuszáló kutatások
	A vezetői számvitelre ható környezeti tényezők azonosítására irányuló kutatások
	A vezetői számvitel ágazatspecifikus befolyásoló tényezői
	A vezetői számvitelt meghatározó szervezeti tényezők vizsgálatára irányuló kutatások
	Az újszerű vezetői számviteli technikák alkalmazásának megismerését célzó kutatások

2. ábra: Vezetői számvitel családi vállalkozás specifikus kutatási kérdéskörei

Forrás: López, Hiebl (2015) p. 17. alapján saját szerkesztés

Egy másik megközelítésben, szerzőpáros, egy globális keresztmetszeti elemzés segítségével, további csoportosítással élt Arteaga – Basco (2023) és négy különböző, családi vállalkozás – konfigurációt azonosítottak a vállalatirányítási struktúrájuk alapján:

1. **'Alap'** családi vállalkozások: jellemzőjük a formális irányítási mechanizmusok hiánya, a döntéshozatali folyamatok informálisak és központosítottak. Ezek a cégek alacsonyabb teljesítményt mutatnak ugyan, azonban pozitívabban értékelik az utódlási gyakorlatokat. Elsősorban Latin-Amerikában jellemzőek.
2. **'Család & vállalkozás'** családi vállalkozások: jellemzően mind a családi, mind az üzleti kormányzási mechanizmusokat integrálni tudják, de a vizsgált mintában ez a csoport mutatta a leggyengébb teljesítményt az elemzés során. Nagy hangsúlyt fektetnek a nem-gazdasági célokra és azok teljesítésére. Általában az ázsiai és nyugat-európai vállalkozások tartoznak ide.
3. **'Üzlet az első'** családi vállalkozások: ezen vállalkozások rendelkeznek üzleti irányítási struktúrákkal, de a családiakkal nem. Az elemzés során ők produkálták a legjobb gazdasági teljesítményt, azonban kevésbé kerül előtérbe a nem-gazdasági szempontrendszer. Leginkább Nyugat-Európában fordulnak elő.
4. **'Család az első'** családi vállalkozások: A stratégiai döntéseket a családi értékek határozzák meg és a család a vállalkozás prioritása. A vállalkozás növekedési teljesítménye kiemelkedő eredményeket mutatott a vizsgálat során. Legfőképpen Latin-Amerikában és Észak-Amerikában található vállalkozások tartoznak ide.

A tanulmány legfontosabb következtetése, hogy a vállalatirányítási struktúra egy alapvető magyarázó változó, amely meghatározza a cég viselkedését, céljait és teljesítményét. Az a megállapítás, miszerint a „család és vállalkozás” csoport a leggyengébben teljesít, arra utal, hogy a családi és üzleti logikák erőltetett, nem kellően átgondolt integrációja sikertelen lehet. Ezzel szemben a „család az első” cégek növekedési teljesítménye azt sugallja, hogy a családi prioritásokra épülő, de jól strukturált működés hatékony lehet. A földrajzi kontextus jelentősége szintén kiemelkedő, jelezve, hogy az intézményi környezet befolyásolja a kialakult kormányzási konfigurációkat. (Arteaga – Basco, 2023)

3. Családi vállalkozások etikai értékei az egészségügyi szektorban nemzetközi szinten

A családi vállalkozások változatossága és egyedisége kulcsfontosságú a viselkedésük és a teljesítményük megértésében. A nemzetközi szakirodalom alapján megállapítható, hogy az egészségügyi szektorban működő családi vállalkozások értékrendszere, vállalatirányítási struktúrájuk, stratégiai megközelítésük és szervezeti működésük jelentős eltéréseket mutat a vállalati szektorban tapasztalt megközelítésekkel szemben.

A vezetőségi eltérések az eltérő kormányzási mechanizmus megközelítésében is megjelennek. A családi vállalkozások formális és informális kormányzási mechanizmusokat alkalmaznak a felmerülő kockázatok enyhítésére. Cobben és társai 2023-as kutatásában kiemelik, hogy a formális és informális mechanizmusok kiegészítik egymást, és hatékonyan kezelik a kapcsolatokból és a teljesítményből adódó kockázatokat. A szerzők szerint az ökoszisztéma szervezőjének, tehát a családi vállalkozásoknak folyamatosan változtatnia kell az egyensúlyt a mechanizmusok között, ahogy a felmerülő kockázatok is változnak. Amennyiben mindkét típusú kockázat magas, a formális és informális mechanizmusok egyidejű, kiegészítő használata válik kulcsfontosságúvá. Ez a megközelítés egy dinamikus modellt vázol fel, amely túlmutat a statikus vállalatirányítási elméleteken. A családi vállalkozások számára a bizalomépítésre és a személyes kapcsolatokra épülő informális képességek jelentős versenyelőnyt biztosíthatnak a komplex ökoszisztémákban, mint amilyen az egészségügy is, ahol a merev, formális struktúrák gátolhatják a gyors alkalmazkodást. (Cobben et al. 2023)

Az etika a családi vállalkozások működésének alapvető, de gyakran ellentmondásos eleme. A szakirodalom egyrészt pozitív képet fest a családi cégek etikai elveiről, másrészt rámutat a potenciális kihívásokra is. A Hiltunen és munkatársai (2021) finn esettanulmánya egy sikeres, családi tulajdonú egészségügyi vállalatot vizsgált, amely meggyőzően ötvözi a magas profitabilitást a szigorú etikai elvekkel. A tanulmány megállapítja, hogy a "jót csinálni jó az üzletnek is" elv valós, és a jövedelmezőség nagymértékben függ a vállalat és a befektetők közötti személyes kapcsolatoktól és a bizalomtól. A finnországi közegben a magán egészségügyi szolgáltatókat gyakran gyanakvással fogadják, mivel adópénzekből finanszírozott szolgáltatásokat nyújtanak. A vizsgált vállalat tudatosan építette "meggyőző, megbízható és etikus" identitását a magas etikai normák fenntartásával, ami segített a befektetői kapcsolatok kezelésében és hozzájárult a hosszú távú sikerhez. Az egészségügyi szolgáltató esetében a páciensekkel és a munkavállalókkal is magasfokú bizalmat és megbízhatóságot építettek ki, mellyel alátámasztották, hogy a hosszútávú működésük alapja a korrekt és etikus megközelítésben van. (Hiltunen et al. 2021.) Ezt a megállapítást megerősíti a Loccioni esettanulmány, amely egy mélyebb betekintést nyújt a családi vállalkozások nyílt innovációs stratégiáinak sikeres végrehajtásába.

Casprini és munkatársai (2017) által készített Loccioni esettanulmány két egyedi képességet azonosított, amelyet a Loccioni a tudásátadási akadályok leküzdésére fejlesztett ki: bevésoedés és testvériség. A bevésoedés alatt a család nem pénzügyi célokból eredő értékek és szemléletmód mély beültetését állapították meg. A testvériség alatt pedig a családi vállalkozás azon képességére utalnak, mellyel a bizalom és összetartozás érzését építik ki, függetlenül a tényleges családi kötelék meglététől.

A Loccioni olasz családi vállalkozás esete bemutatta, hogy a bizalmon alapuló, informális kapcsolatok kritikus szerepet töltenek be az innovációs folyamatokban, ezzel megteremtve a lehetőséget a partneri együttműködésre és az új, tudásmodellek kialakítására. (Casprini et al. 2017.)

Casprini és Cobben és Hiltunen tanulmányai alapján megállapítható, miszerint a bizalomra épülő informális mechanizmusok kulcsfontosságúak a vállalkozások sikeres működéséhez a komplex, bizalmat igénylő szektorokban, mint például az egészségügyben is. (Casprini et al. 2017., Cobben et al. 2022. és Hiltunen et al. 2021.)

Ugyanakkor Bari és munkatársai tanulmánya kritikus ellentétet képez a családi vállalkozásokról alkotott általános, pozitív etikai képpel szemben. A cikk rávilágít az alkalmazottak egészségügyi és biztonsági problémáira, különösen a kis- és középvállalkozások (kkv-k) esetében. A problémákat gyakran az erőforrások hiánya, az alacsony prioritás, és a menedzsment korlátozott fókusza okozza. (Bari et al. 2023)

A rossz munkakörülmények (pl. nem megfelelő világítás, higiéniai problémák) alacsony teljesítményhez, magas fluktuációhoz és pszichológiai problémákhoz vezetnek az alkalmazottak körében. Ez a megállapítás alátámasztja az Arteaga et al. heterogenitásról szóló kutatását, és egy lehetséges magyarázatot ad az etikai ellentmondásra. Elképzelhető, hogy a különböző vállalatirányítási konfigurációk eltérő prioritásai (mint például az 'üzlet az első' és a 'család az első' csoportok) magyarázatot szolgáltathatnak a munkavállalói jólétben tapasztalható különbségekre. Ez a szintézis kiemeli, hogy a családi vállalkozások viselkedése nem egységes, és míg egyesek "többet tesznek, mint a normák megkövetelik", mások az alapvető biztonsági és etikai szempontokat is elhanyagolhatják. (Bari et al., 2023)

Az amerikai és nemzetközi családi vállalkozások etikai megközelítéseit vizsgálta Blogett és munkatársai által készített tanulmány, amely a vállalatok által közzétett küldetésnyilatkozatokat és etikai értékeket elemezte. Kutatásuk eredményeként megállapítható, hogy az amerikai családi vállalkozások általánosságban magasabb arányban fogalmazznak meg etikai értékeket, mint a nemzetközi családi vállalkozások, valamint a nem családi tulajdonú, amerikai társaik. (Blogett et al. 2012.) A vizsgálatba bevont vállalkozások nyilvános adatai alapján a 2. táblázat tartalmazza az esettanulmány főbb megállapításait:

Etikai értékek	Amerikai családi vállalkozások	Nemzetközi családi vállalkozások
Integritás	erős vezető szerep	
Becsületesség	erős vezető szerep	
Minőség	erős vezető szerep	vezető szerep
Globalizmus		vezető szerep
Társadalmi felelősségvállalás		vezető szerep

2. táblázat: Összehasonlítás az amerikai és a nemzetközi családi vállalkozások etikai értékeiről

Forrás: Blodgett et al. 2012 alapján saját szerkesztés

A legfontosabb felismerés, hogy az etika nem egy egységes fogalom, hanem annak típusa és jelentősége regionális eltéréseket mutat. Az amerikai cégek az egyéni, belső etikai normákra fókuszálnak, míg a nemzetközi cégek inkább a külső, társadalmi felelősségvállalásra helyezik a hangsúlyt. Ez a különbség rávilágít, hogy a kulturális és intézményi kontextusok hogyan alakítják az etikai felfogást és gyakorlatot. (Blodgett et al. 2012.)

A Reyes-Santías és munkatársai spanyolországi vizsgálata egy fontos empirikus adatot szolgáltat a családi vállalkozások rezilienciájáról az egészségügyi szektorban. A tanulmány a spanyol magánkórházak fejlődését elemezte 1995 és 2018 között, és megállapította, hogy a spanyol családi vállalkozásoknak meglepően magas, közel 60%-os a túlélési arányuk. (Reyes-Santías et al. 2020.)

Ez a magas túlélési arány nem csupán egy statisztikai adat, hanem a családi vállalkozások egyedi képességeire és a hosszú távú stratégiai gondolkodására is rávilágít. Ez a megállapítás közvetlenül kapcsolódik a Loccioni esettanulmányhoz, ahol a nem-gazdasági célokra való fókusz vezet a hosszú távú gondolkodáshoz, valamint a Hiltunen és munkatársai által vizsgált bizalomépítéshez. A túlélési képesség az intellektuális tőke és az etikai magatartás sikeres integrációjának a pozitív eredménye lehet. (Casprini et al. 2017. és Hiltunen et al. 2021.)

4. Összegzés

A családi vállalkozások innovatív és hatékony működése nemzetközi szinten is egyre gyakoribb kutatási téma. Jelen tanulmány által felvázolásra kerültek a családi vállalkozások jellemzői, egyediségük, valamint a kontrolling és vezetői számvitel kiemelt jelentősége ezen vállalkozások működési hátterében. Bemutatásra került több nemzetközi példán keresztül is az egészségügyben működő családi vállalkozások tevékenysége, empirikus, valamint esettanulmányi megközelítésben. Megállapításra került, hogy a hosszútávú és hatékony működés fenntartásához a családi háttérrel rendelkező vállalatok számára előnyt jelenthet a bizalom és a tudásalapú megközelítésű atmoszféra kialakítása. Ezen túlmenően az etikuss értékek jelentőségteljes fókusza és a profitabilitás kapcsolata egy árnyaltabb képet mutatott. Jövőbeli kutatási irányként, a nemzetközi működési folyamatok mélyebb megértését és feltárását, valamint a családi vállalkozások egyedi képességeinek és viselkedési mintáinak szélesebb spektrumú vizsgálatát lehet kijelölni. Ezen megközelítések várhatóan lehetővé tehetik a családi vállalkozások komplexitásának és működési sajátosságainak még mélyebb megértését.

Irodalomjegyzék

- Anthony R. N. – Govindarajan, V. (2009): Menedzsmentkontroll-rendszerek. Panem Kiadó, Budapest.
- Arteaga R. – Basco R. (2023). Disentangling Family Firm Heterogeneity: Evidence from a Cross-Country Analysis. *European Journal of Family Business*, 13(2), pp. 162-181.
- Astrachan, J. H. – Shanker, M. C. (2003): Family Businesses' Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look, *Family Business Review*, 16. évfolyam, 3. szám, pp. 211-219.

- Bari M. W. – Ramayah T. – Di Virgilio F. – Alaverdov E. (2023): Editorial: Health and safety issues of employees in family firms. *Front. Public Health* 11:1102736. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2023.1102736>
- Blodgett M.S. – Dumas, C. – Zanzi A. (2011): Emerging Trend in Global Ethics: A Comparative Study of U.S. and International Family Business Values. *Journal of Business Ethics*, Vol. 99, pp. 29-38.
- Casprini E. – De Massis A. – Di Minin A. – Frattini F. – Piccaluga A. (2017). How family firms execute open innovation strategies: The Loccioni case. *Journal of Knowledge Management*. Vol. 21 (6), pp. 1459-1485. DOI: <https://doi.org/10.1108/JKM-11-2016-0515>.
- Chrisman, J. J. – Chua, J. H. – Sharma, P. (2005): Trends and directions in the development of a strategic management theory of the family firm, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29. évfolyam, 3. szám, pp 555-575.
- Cobben, D. – Neessen P.C.M – Rus D. – Roijakkers, N. (2023): How family firms use governance mechanisms to mitigate the risks of ecosystems: a case study from healthcare. *Small Business Economics*, Vol. 60, pp. 1369–1388.
- Garaj , E. (2020): Egészségügyi szervezetek menedzsmentje. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Habberson, T. G. – Williams, M. L. (1999): A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms, *Family Business Review*, 12. évfolyam, 1. szám, pp 1-26.
- Handler, W. C. (1989): Methodological issues and considerations in studying family businesses, *Family Business Review*, 2. évfolyam, 3. szám, pp. 257-276.
- Hiltunen E. – Holopainen Riikka – Li K. (2021): 'We Do Much More Than Norms Require': Making Sense of Family-Owned Helathcare Firms' Profitability and Ethics. *SAGE*, 10(3), pp. 276-286. <https://doi.org/10.1177/22779779211040163>
- HORVÁTH & PARTNERS (2015): CONTROLLING - Út egy hatékony controllingrendszerhez, Wolters Kluwer Kft., Budapest.
- Körmendi L. – Tóth A. (2016): A controlling alapjai, Saldo Kiadó, Budapest
- Litz, R. A. (1995): The Family Business: Toward Definitional Clarity, *Family Business Review*, 8. évfolyam, 2. szám, pp 71–81.
- López, O. L. – Hiebl, M. R. W. (2015): Management Accounting in Small and Medium-Sized Enterprises: Current Knowledge and Avenues for Further Research. *Journal of Management Accounting Research*; 27 (1): 81–119.
- Mandl, I. (2008): Overview of Family Business Relevant Issues, Final Report, http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/craft/family_business/family_business_en.htm, letöltve: 2024. 12. 15.
- Poutziouris, P. Z. (2001): The views of family companies on venture capital: Empirical evidence from the UK small to medium-size enterprising economy, *Family Business Review*, 14. évfolyam, 3. szám, pp. 277-291.
- Prof. Dr. Székely L. – Dr. F. Vergeer – Prof. Dr. Simon T. (2007): Az „egészség” fogalmának újraértelmezése I. rész. *Egészségfejlesztés*, XLVIII. évfolyam, 2007. 5 – 6. szám, pp. 37–50.
- Reyes-Santías, F. – Rivo-López, E. – Villanueva-Villar, M. (2020): Family business in the health care sector: Past and future. *European Journal of Family Business (EJFB)*, ISSN

2444-877X, UMA Editorial, Universidad de Málaga, Málaga, Vol. 10, Iss. 1, pp. 35-41.
<https://doi.org/10.24310/ejfbefb.v10i1.6683>

Rogoff, E. G. – Heck, R. K. Z. (2003): Evolving Research in Entrepreneurship and Family Business: Recognizing Family as the Oxygen that Feeds the Fire of Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 18. évf., 5. szám, pp 559-566.

Stewart, A. – Hitt, M. A. (2012): Why Can't a Family Business Be More Like a Nonfamily Business? Modes of Professionalization in Family Firms, *Family Business Review*, 25. évf., 1. szám, pp. 58-86.

Sütő D. (2017): A controlling fejlődéstörténete, helye és szerepe a gazdálkodó szervezetekben. *International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS)*, Vol. 2., No. 4., pp. 466-477.

Zéman Z. – Tóth A. (2017): Stratégiai pénzügyi controlling és menedzsment, Akadémiai Kiadó, Budapest.