

---

**A BIZALOM ÉS AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS VIZSGÁLATA AZ ÉSZAK-MAGYARORSZÁGI RÉGIÓ KKV SZEKTORÁBAN EGY KONKRÉT FELMÉRÉS ADATAI ALAPJÁN**

NÁDASDI ANDREA  
BATA MILÉNA  
CSERNÁK JÓZSEF

**Összefoglalás**

*„Vajon minden esetben a bizalom és az etikus magatartás dominál az üzletek megkötésében?” Kutatásunk fő célja, hogy megismertessük az ország egyik leghátrányosabb helyzetben lévő régiójának gazdasági helyzetét egy primer kutatás alapján és azon belül is bemutassuk a kis-és középvállalkozási szektor jellemzőit kitérve arra, hogy milyen vezetői irányelvek, partnerkapcsolati hálók befolyásolják azt. Célunk, hogy a bizalom és az etikus üzleti magatartás kérdéskörét vizsgálva aktuális képet kapjunk arról, hogy mennyire fontos a mai világban a meglévő kapcsolati tőke, bizalom és ennek figyelembevételével mennyire hajlandóak a vállalkozások innovációs eszközökhöz nyúlni, hogy a fejlődés útján haladjanak.*

**Kulcsszavak:** Észak-magyarországi régió, kkv, partnerkapcsolati háló, etikus magatartás, kapcsolati tőke, bizalom,

**JEL:** J70

**The Examination of the Trust and Cooperation in the Nort-Hungarian Region  
SME Sector basis of a Concrete Survey Data**

**Abstract**

*„Does in every case, trust and ethical behaviour dominates the conclusion of business transactions?” The main goal of our research is to acquaint the economic situation of the country's most disadvantaged region, to show characteristics of the small and medium enterprise sector including information on leadership guidelines and partner relationship networks. We are dedicated to examine the issue of trust and ethical business conduct, how important it is in today's world of existing social capitals, trust and willingness to use innovative tools of business to reach out and forge the road to development.*

**Keywords:**

*Northern region, the small and medium enterprise sector, relationship networks, ethical and unethical behaviour, social capitals, trust*

**JEL:** J70

## Bevezetés

Kutatásunkban Magyarország egyik legelmaradottabb régiójának az Észak-Magyarországi Régió kis- és középvállalkozásait vizsgáltuk. A témát nem csak gazdasági és politikai szemszögből közelítettük meg, hanem főleg a partnerek között kialakult kapcsolatok, vállalati filozófia, az üzleti morál és persze az etikai viselkedés volt a mérvadó. Munkánk során egy OTKA (K109026) kutatás kérdőíves megkérdezésének eredményeit használtuk fel (250 minta), amit kifejezetten csak az Észak-Magyarországi Régióban meglévő és működő vállalkozások körében kerültek kitöltésre. Hipotéziseink között szerepel az etikátlan magatartás, az együttműködések kezdeményezése és a partnerekkel kapcsolatos bizalmi kérdéskör vizsgálata.

## Irodalomfeldolgozás

A kis- és középvállalkozások szerepe a magyar gazdaságban igen jelentős, hiszen részt vesznek országunk jövedelemtermelésében és a foglalkoztatásban is. Az elmúlt években azonban szerepük felértékelődött, melynek háttérben főképp a nagyvállalati folyamatok állnak. Amikor vállalkozásokról beszélünk, elengedhetetlen a kapcsolati tőke fontosságáról szót ejteni, ami a kutatásunk egyik alappillért is képezi. Baron – Markman (2003) elképzelése szerint a társadalmi tőke szükséges, de nem elégséges feltétele a vállalkozói sikernek. Az Ő értelmezésükben, amit a szerzők társadalmi tőkének neveznek, egy másik jelenség együttes hatást is feltételeznek, ami nem más, mint az emberi tőke használati képessége. Ha megnézzük, hogy a kapcsolati tőke hogyan működik a vállalkozások szintjén, akkor Bosma et al (2002) véleményét kell alapul vennünk, miszerint a kapcsolati tőke az emberi tőkéhez hasonlóan növeli a vállalkozás teljesítményét. Alapul vettük Törjék (2002) munkásságát, mely az 1980-as éveket vizsgálva tér ki arra, hogy ez volt, azaz időszak, amikor nyilvánvalóvá vált a kkv-k társadalmi és gazdasági fontossága, mégis a nagy áttörés 2000-ben következett be, amikor az Európai Unió elfogadta a Kisvállalatok Európai Chartját. Megvizsgáltuk az EU 2020-as stratégiáját is, mely az *„Európai 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés”* címet viseli. A terv tartalmazza a foglalkoztatási létszám növekedését, az emberek iskolázottságának javítását és a szegénység kockázatának csökkentését, de ejtsünk pár szót arról is, hogy itthon milyen hazai megmozdulások vannak, amelyek a kkv-k fejlesztésére összpontosulnak.

Az Új Széchenyi Tervet 2011. január 15-én hirdették meg, melynek fő célja, hogy tíz éven belül egymillió új munkahelyet tudjanak teremteni. (Miniszterelnökség-Nemzetgazdasági Minisztérium-Nemzetgazdasági Tervezési Hivatal, 2014) A kifejezetten kkv-kat célzó Vállalkozásfejlesztési Program azokat a vállalkozásokat szeretné erősíteni, melyek megfelelően stabilak és létszámbővítésben gondolkodnak. A „Szövetségben a vállalkozókkal a munkahelyteremtésért” programban főleg a versenyképességi szerződésekre helyeződik a hangsúly. Ennek segítségével próbálják ösztönözni a szektorban megjelenő vállalkozásokat az összefogásra és egymás segítésére. Az „Üzleti környezetfejlesztés” című prioritás szól arról, hogy a kkv és az állam közötti együttműködést hogyan lehetne szorosabbá fűzni, illetve hogyan lehetne megteremteni a megfelelő bizalmi feltételeket az állam és a partnerek között. Kutatásunkban pontosan erre a bizalmi kérdésre fogunk majd hipotéziseket felállítani, így kapva képet a mai bizalmi morálról. (Borbás L., 2015) Meg kell még említenünk a

Vállalkozók Országos Szövetségét is, ami 2014-es pályázati keretek között elindította regionális szinten az ingyenes vállalkozói tanácsadást. A program színvonalát növelte, hogy nem csak egyszerű időpontra leegyeztetett tanácsadásról volt szó, hanem az országot járva rendezvényi szinten tanácsadók és szakemberek segítségével bővítették az érdeklődők ismereteit és adtak választ konkrét kérdéseikre. (VOSZ 2013)

### **Anyag és módszertan**

A témakörben, a kkv szektor regenerálása kiemelt szerepet kapott az elmúlt időszakban. Fontosnak tartottuk, hogy külső és belső környezetelemzést alkalmazva tisztább, valóságosabb képet kapjunk róluk. A belső elemzéseinkbe beletartozik, hogy milyen vezetői irányelvek, partnerkapcsolati hálók befolyásolják a kis- és középvállalati szektor működését. Az említett OTKA (K109026) kutatás, 250 mintából álló primer adatait használtuk fel. A kérdőív kutatja a meglévő kapcsolati tőke, innováció, vállalkozói magatartás és a bizalom kérdéskörét. Módszertanilag a leíró statisztikák mellett főként varianciaanalízist (ANOVA), regresszió, kereszttábla elemzést, illetve a többváltozós statisztikai módszerek közül faktor és klaszter analízist alkalmaztunk.

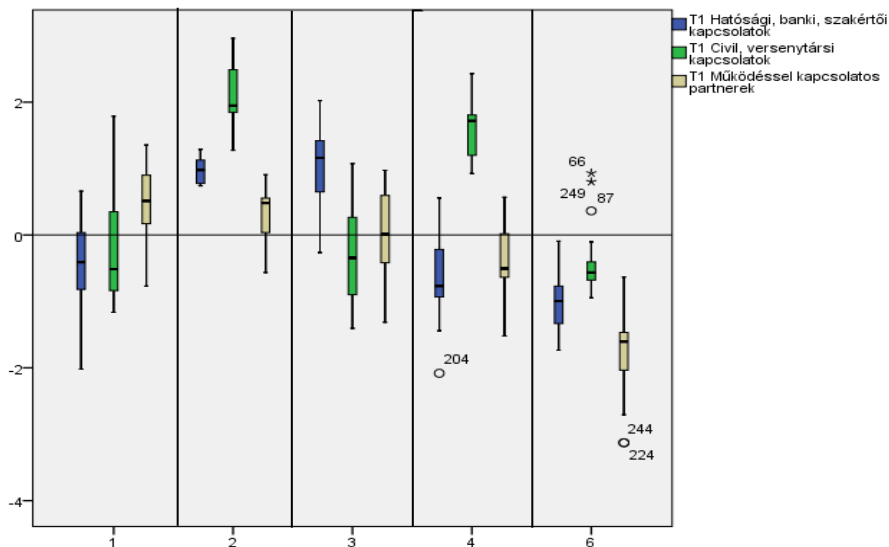
Előljáróban meg kell említenünk, hogy az összetett adatállománnyal dolgoztunk, így a dimenziószám csökkentésével csökkentettük a magyarázó változók számát. Erre a célra faktorelemzést alkalmaztunk több hipotézisnél is, melyek tartalmukat tekintve szorosan összefüggnek, így egy-egy vizsgált rész több helyen is felhasználásra került, ezért először ezeket a részeket mutatjuk be, majd pedig a megfogalmazott hipotéziseink vizsgálatát.

### **Eredmények**

#### ***A partnerkapcsolati háló***

Fő célunk a partnerkapcsolati háló elemzése volt, melybe beletartoznak a hatóságok, önkormányzatok, kamarák, szakértők, vevők, munkavállalók, versenytársak. Először is meghatározásra került a Kaiser-féle mutatószám, amelyet más néven Kaiser-Meyer-Olkin statisztikának is neveznek. Ha a mutatószám értéke nagyobb, mint 0,8, akkor ajánlott faktoranalízist végrehajtani, ha viszont ez az érték 0,5-nél kisebb, akkor nem. Az általunk kiszámított érték, 0,814, így a változók a továbbiakban faktorba rendezhetők.

A faktoranalízis után 3 faktort kaptunk, melyek a *”Hatósági, banki, szakértői kapcsolatok”*, a *”Civil, versenytársi kapcsolatok”* és a *”Működéssel kapcsolatos partnerek”*. A továbbiakban az adatok elemzésére klaszter analízist használtunk, majd pedig a 12 csoport megállapítása után boxplot (doboz) diagramban ábráztuk őket és az 5%-os hibahatár megszabásával az alábbi 5 klasztert sikerült megkülönböztetni. (1. ábra)



**1. ábra:** A klaszterekre ható faktorok szemléltetése Boxplot diagramon  
*Forrás: saját szerkesztés*

Doboz diagram segítségével ezt az 5 csoportot mutatjuk be a kapott faktorbontásban. A kék színnel a hatósági, banki, szakértői kapcsolatokat, a zölddel a civil, versenytársi kapcsolatokat és sárgával a működéssel kapcsolatos partnereket jelöltük. Az öt csoport a következőképp interpretálható:

1. csoport: a 250 cég közül 47,20% az, amely partnerkapcsolati szinten hasonlóképpen gondolkodik. A doboz diagram alapján pedig a működéssel kapcsolatos partnereire fekteti leginkább a hangsúlyt. Ez főleg azért lehetséges, mert ide olyan vállalkozások tartoznak, akiknek elsődleges céljuk az innovatív lehetőségek kiaknázása, illetve bőven rendelkeznek jövőbeni célokkal, mint például a cég mértének és kapacitásának növelése.
2. csoport: ez az a csoport, amit a meghatározott hibahatár közelsége miatt, önállóan kezelünk. Az ide tartozó vállalkozások és vállalkozóknál a legkevésbé fontos a tevékenységgel kapcsolatos partnerekkel való kapcsolattartás, ugyanakkor kiemelkedő szerepet kapnak a civil és versenytársi érdekeltségek.
3. csoport: A minta 25,60%-a tartozik ebbe a csoportba. Az előző két csoporttal ellentétben a hatósági, banki, szakértői kapcsolatok jutnak domináns szerephez. Ide úgy gondoltuk, hogy a leginkább pl. az építőiparban tevékenykedő cégek sorolhatók, hiszen nekik elsődleges szempont, hogy hitelhez jussanak és szakértelemmel rendelkező partnerekkel, munkatársakkal tudják törvényes keretek között megvalósítani projektjeiket.
4. csoport: a gondolkodásuk egyezőséget mutat a második csoporttal oly tekintetben, hogy itt is a legfontosabb a civil, versenytársi kapcsolatok, persze eltérő mértékben. A civil szervezetekkel azért fontos, hogy szorosabb legyen a kapcsolat, mert a cég olyan profilú tevékenységgel foglalkozik, amihez elengedhetetlen a civil szerveződések támogatása. A versenytársakkal pedig azért

tartja a kapcsolatot, mert olyan cégek felé termelnek, ahol csak összefogással lehet kialakítani a technológiát, illetve az árképzést.

5. csoport: 8,40%-ot képvisel, ahol elmondható, hogy dominánsan egyik kapcsolati érdekelttség sem tölt be meghatározott szerepet a vállalkozások működésében. Mondhatni közel azonos szinten kezelik mind a hármát, attól függetlenül, hogy azért találkozhatunk kiugró értékekkel. Ezek azok a cégek, akik esetleg monopóliumhelyzetben vannak a régióban.

A hipotézisünkön azonban jóval több eredményre volt szükségünk, így a bizalmi kérdéskört is bevontuk és faktoranalízissel vizsgáltuk meg. A kérdőívünkben kiválasztottuk azokat a kérdéseket, amelyek a leginkább kapcsolódnak a bizalmi témához. Vizsgálatunk során itt is először a Kaiser-féle mutatószámot határoztuk meg, melynek értéke 0,827 lett, tehát az adatokat ezt követően faktorba tudtuk rendezni. A faktorrotálásunk során 6 faktort kaptunk, amelyből csak az „Etikátlan üzleti magatartás faktorra” volt szükségünk, hogy hipotézisünket eredményre vezessük. Ide ugyanis azok a vállalkozások tartoznak, ahol olykor előfordulhatnak konfliktushelyzetek, amikor a partner nem képes saját hibáját beismerni, de olyannal is találkozhatunk, ahol a másik fél esetleg más eszközökhöz is nyúl, hogy egy magasabb piaci pozíciót tudjon betölteni (megvesztegetés, ipari kémkedés) és ezzel a filozófiával sok partner nem tud azonosulni, ezért a bizalom visszább esik és esetleg új üzleti kapcsolatok után néznek.

A klaszterelemzés során 250 elemből 199 került elemzésre, 51 megfigyelés esetén nem voltak megfelelő adatok.

**1. táblázat:** Szűkített kérdőívállomány

| Esetek                             |      |           |      |          |       |
|------------------------------------|------|-----------|------|----------|-------|
| Érvényes                           |      | Elhagyott |      | Összesen |       |
| N                                  | %    | N         | %    | N        | %     |
| 199                                | 79,6 | 51        | 20,4 | 250      | 100,0 |
| a. Squared Euclidean Distance used |      |           |      |          |       |
| b. Centroid Linkage                |      |           |      |          |       |

*Forrás: saját szerkesztés*

**2. táblázat:** Etikátlan üzleti magatartás faktor

| Megye                | N          | Átlag          | Szórás         | Std. Hiba      | 95% Megbízhatósági tartomány |               | Minimum         | Maximum        |
|----------------------|------------|----------------|----------------|----------------|------------------------------|---------------|-----------------|----------------|
|                      |            |                |                |                | Alsó határ                   | Felső határ   |                 |                |
| Heves                | 111        | -,020234       | ,898884        | ,085318        | -,18931                      | ,14884        | -2,24887        | 1,87922        |
| Nógrád               | 32         | ,136870        | ,975439        | ,172434        | -,21481                      | ,48855        | -1,97988        | 2,07899        |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 48         | ,023180        | 1,203371       | ,173691        | -,32624                      | ,37260        | -3,70009        | 2,02947        |
| <b>Összesen</b>      | <b>191</b> | <b>,016997</b> | <b>,992210</b> | <b>,071793</b> | <b>-,12461</b>               | <b>,15861</b> | <b>-3,70009</b> | <b>2,07899</b> |

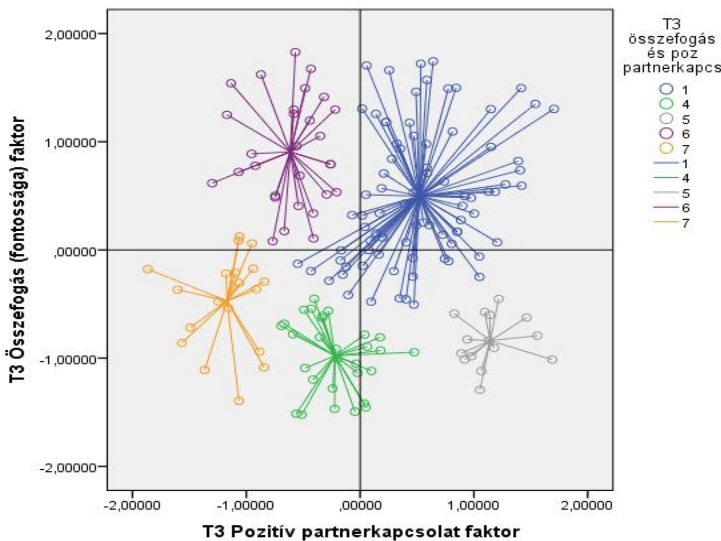
*Forrás: saját szerkesztés*

A bizalom és az együttműködés vizsgálata az Észak-magyarországi Régió KKV szektorában egy konkrét felmérés adatai alapján

A következőkben keresztábra-elemzést (megyékre bontva) és Cramer módszert alkalmaztunk. A kapott változóink között azonban nem volt kapcsolat, így ebből azt a következtetést vontuk le, hogy a régióban eltér az etikátlan üzleti magatartás.

### **Együttműködési hajlandóság**

A továbbiakban egy nagyobb részt vizsgáltunk még meg, ami az együttműködési hajlandóság volt, azon belül is a kkv-k együttműködési kezdeményezései a már említett eszközökkel. A KMO értékünk 0,827 lett. A faktorelemzésünkkor 6 faktort kaptunk. Az együttműködéshez az *”Etikátlan üzleti magatartás faktor”*, az *”Összefogás fontossága faktor”* és a *”Pozitív partnerkapcsolat faktor”* került azonosításra. A továbbiakban az adatok összevonására dendrogramot alkalmaztunk és egy segédvonal behúzásával 15 csoportot határoztunk meg első körben, majd pedig az 5%-os hibahatár meghatározásával ezt 5 csoportra tudtuk leszűkíteni.



**2. ábra:** Az összefogás faktor és a partnerkapcsolati faktor ábrázolása csoport szinten

*Forrás: saját szerkesztés*

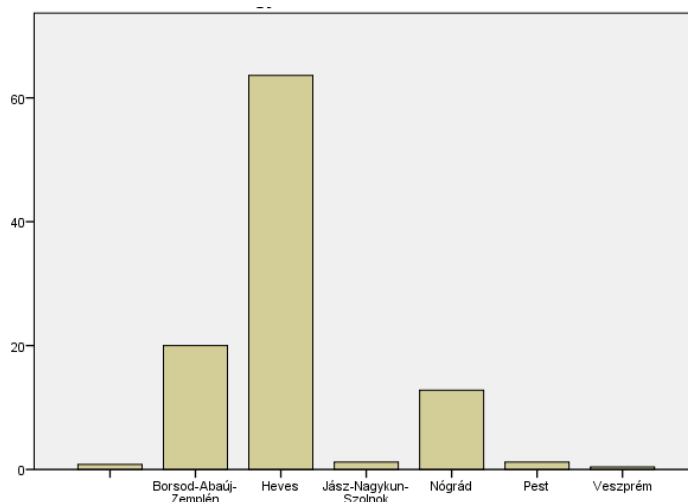
Úgy véltük, hogy a pontfelhő diagram alkalmas arra, hogy eredményeinket szemléltetni tudjuk. A pontdiagramot ugyanis mennyiségi változók ábrázolására alkalmazzák, annyi hátránnyal, hogy a gyakoriságot nehezen lehet leolvasni az ábráról. A diagram segítségével, mint ahogy az jól látható, változó párok jeleníthetők meg. A 1. csoportba azok tartoznak, akik nem csak a jó kapcsolati háló, de a szoros összefogás is elengedhetetlen az üzleti folyamatokban. Ennek oka véleményünk szerint az, hogy rengeteg olyan vállalkozással találkoztunk az interjúink során, ahol folyamatosan törekednek az innovatív lehetőségek kihasználására és olykor két cég gondolatainak találkozásával olyan formabontó előrelépést tudnak megalkotni, amelyek nem csak az egyik fél számára teremthet kedvező, profitáló helyzetet, de a másiknak is. A 6. csoportba azok a válaszadók kerültek, akiknek a meglévő kapcsolati háttér kevésbé fontos, mint az összefogás fontossága faktor. A 4. és 5. csoportok nem különösebben fektetnek kiemelkedő hangsúlyt egyik kapcsolati szintre sem, mindegyik a minimumon

kezeli. Viszont az érdekesség az, hogy az 7. csoportnál abszolút nem fontos sem az összefogás, sem pedig a megfelelően kialakított partnerkapcsolati háttér. Úgy gondoljuk ennek oka, hogy ide azok a vállalkozások tartoznak, akik régió szinten monopolhelyzetben vannak, tehát például a kapcsolati tőke azért nem fontos számukra, mert inkább őket keresik meg a partnerek, mint fordítva. Összefogás szinten pedig monopolhelyzetben vannak, tehát nincs szükség a versenytársak kiküszöbölésére.

**3. táblázat:** Megye szerinti hovatarozás és összefogás, partnerkapcsolatok elemzése keresztáblával

|   | Esetek   |       |           |       |          |        |
|---|----------|-------|-----------|-------|----------|--------|
|   | Érvényes |       | Elhagyott |       | Összesen |        |
|   | N        | %     | N         | %     | N        | %      |
| D2: megye szerinti hovatarozás * összefogás és partnerkapcsolatok | 174      | 69,6% | 76        | 30,4% | 250      | 100,0% |

Forrás: saját szerkesztés



**3. ábra:** Megye szerinti hovatarozás ábrázolása oszlopdigrammal

Forrás: saját szerkesztés

Mivel a megye szerinti hovatarozás csoportosítása során három megye is kimagasló eredménnyel szerepelt így fontosnak láttuk, hogy Nógrád megyét, Heves-és Borsod-Abaúj-Zemplén megyével összehasonlítsuk, azonban a kapott khi2 ( $\chi^2$ ) próba alapján a "kkv-k együttműködési kezdeményezése" hipotézisünk hamisnak bizonyult, hiszen a vállalkozások partnerekkel való együttműködési hajlandósága megyénként eltér az Észak-magyarországi régióban.

## Összegzés

Kutatásunk fő célja az volt, hogy megismertessük az ország egyik leghátrányosabb helyzetben lévő régiójának gazdasági helyzetét és azon belül is bemutassuk a kis-és középvállalkozási szektor jellemzőit kitérve arra, hogy milyen vezetői irányelvek, partnerkapcsolati hálókat befolyásolják azt. Célunk, hogy a bizalom és az etikus üzleti magatartás kérdéskörét vizsgálva aktuális képet kapjunk arról, hogy mennyire fontos a mai világban a meglévő kapcsolati tőke, bizalom és ennek figyelembevételével mennyire hajlandóak a vállalkozások innovációs eszközökhöz nyúlni, hogy a fejlődés útján haladjanak.

| Célok  | Hipotézisek   | Eredmény   |
|--|---|------------|
| C1: Az etikátlan üzleti magatartás vizsgálata az Észak-magyarországi Régióban. | H1: Az Észak-magyarországi Régióon belül Heves-megyében alkalmazzák legtöbbször az etikátlan üzleti magatartást.                | Hamis<br>☒ |
| C2: A kis- és középvállalkozások együttműködéseinek vizsgálata                 | H2: Az Észak-magyarországi Régióon belül Nógrád-megyében jellemző leginkább, hogy a vállalkozások együttműködéshez folyamodnak. | Hamis<br>☒ |

Érdekes, elgondolkodtató eredményekre jutottunk, aminek persze mind a két hipotézis esetében meg van a logikus magyarázata. A hipotéziseink, ahol megyei szinten kerestük a válaszokat, hamisnak bizonyultak. Itt kellett rájöttünk, hogy nem egy-egy megyére kell leszűkítenünk a vizsgálatot, hanem régió szinten kell gondolkodni, mert az egyébként is hátrányos helyzetű térség problémáira legalább régió szinten érdemes megoldást keresni.

## Következtetések

A magyar vállalkozások zömére az jellemző tehát, hogy mindig az aktuális gazdasági viszonyokhoz alkalmazkodva hozzák meg döntéseiket és mérlegelik az egyes üzletek kockázati lehetőségét.

Kutatásunkban azt javasoljuk, hogy erősen ajánlott haladni az együttműködések útján, hiszen ez a jövő, amivel a régiót fejleszteni lehetne. Nem csak a versenytársakkal tudnának hatékonyabban együttműködni, de lehetőség lenne rá, hogy új munkahelyeket teremtsenek az ott élőknek. Most jelenleg a versenyszellem hiánya jellemzi a régiót, ami magától értetődően visszaszorítja az innovációt, a beruházásokat és nem engednek teret a formabontó ötletek megvalósításában, akár együttműködési síkon se. Még nem mindenki van meg a motiváció és a kockázatvállalás arra, hogy új dolgok, új partnerek vagy esetleg külföld felé nyisson, de mindenképp a jövőbeni megoldás a versenytársakkal való együttműködésben rejlik, amit elsőként helyi szinten kell



megvalósítani, illetve ösztönözni kell az új generációt, hogy belépjenek a vállalkozói életbe.

Az eredmények pontosabb megértése érdekében ezt a kutatást érdemes kiegészíteni a vezetői attitűdök vizsgálatával, melyek alatt nem csak a hazai, hanem a környező országokban lévő ügyvezetők gondolkodását is értjük.

### **Köszönetnyilvánítás – Acknowledgment**

A cikk az „Együttműködési attitűdök gazdasági-társadalmi hatótényezői az Észak-magyarországi Régióban” című OTKA K 109026 számú kutatási projekt támogatásával készült.

### **Hivatkozott források**

- [1.] Baranyai Zs, Kránitz L, Vásáry M, Takács I (2012): A bizalom szerepe a gazdálkodói együttműködésben - Elmélet és gyakorlat a magyar mezőgazdaságban
- [2.] Baron R. A. - Gideon D. Markman (2003): Beyond social capital: the role of entrepreneurs competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18, pp. 41-60
- [3.] Borbás L., Széchenyi István Egyetem (2015): A hazai kkv-politika az európai célok tükrében, letöltve: 2015. október 5., www.kgk.sze.hu, link: [http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/19\\_BorbásLaszlo.pdf](http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/19_BorbásLaszlo.pdf)
- [4.] Bosma-Niels-Mirjam van Praag-Roy Thurik-Gerit de Wit (2002): The Value of Human and Social Capital Investment for the Business Performance of Start-ups. *Tinberger Institute Discussion Papers*, March, 027/3.
- [5.] Csath M. (2004): *Stratégiai tervezés és vezetés a 21. században*, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- [6.] Gazdasági és Társadalomtudományi Közlemények 4:(1) pp. 157-166.
- [7.] Hágen I. Zs. (2008): A kis-és középvállalkozások versenyképességének növelése kontrollinggal, Szent István Egyetem, Doktori (Ph.D) értekezés, Gödöllő
- [8.] Hurta H. (2013) A versengő és a kooperatív vezetői attitűd a magyar kis-és középvállalkozások körében, Szent István Egyetem, Gödöllő
- [9.] Mikušová M. (2004): The System of Business Performance Measurement in the New Economics Environment, ECON03', Ostrava: Technical University of Ostrava, Faculty of Economics, 2004, Vol.10, no.1, pp. 316-321, ISSN 0862-7908, ISBN 80-248-0479-4
- [10.] Miniszterelnökség, Nemzetgazdasági Minisztérium, Nemzetgazdasági Tervezési Hivatal (2014): *Széchenyi-terv: Magyarországi Partnerségi Megállapodás a 2014-2020-as fejlesztési időszakra*, 2014. augusztus 15.
- [11.] Ritter K. – Nagy H. – Tóth T. (2013): Hátrányos helyzetű vidéki térségek és helyi fejlesztési lehetőségeik egy Észak-magyarországi példán keresztül.
- [12.] Szerb L. (2007): A növekedés meghatározó tényezői a magyar kis-és középvállalati szektorban, A Magyar Közgazdasági Egyesület Konferenciája, Budapest
- [13.] Törjék Zs. (2002): A kis-és középvállalkozások fejlesztésének időszerű kérdései az Európai Unióban és Magyarországon, Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest

A bizalom és az együttműködés vizsgálata az Észak-magyarországi Régió KKV szektorában egy konkrét felmérés adatai alapján

---

**Szerzők:**

**Nádasdi Andrea**

Károly Róbert Főiskola  
Pénzügy és számvitel (BA) szak  
III. évfolyam  
[n.andrea3918@gmail.com](mailto:n.andrea3918@gmail.com)

**Bata Miléna**

Károly Róbert Főiskola  
Gazdálkodási és menedzsment (BA) szak  
III. évfolyam  
[batamilena@gmail.com](mailto:batamilena@gmail.com)

**Csernák József**

tanársegéd  
Üzleti Tudományok Intézete  
Károly Róbert Főiskola  
[csernak@karolyrobert.hu](mailto:csernak@karolyrobert.hu)