

A társadalom és a kultúra hatása a hálózatosodásra

Patik Réka¹

A közgazdaságtannal és regionális tudományokkal foglalkozók elé a gazdaság térbeliségének felerősödött szerepe új kihívásokat állít. A sajátosan átalakuló gazdasági tér révén az empirikusan vizsgálható alakzatok (pl. vállalati hálózatok, klaszterek, ipari körzetek) számos formája jött létre. Sokszínűségük miatt több kérdés is felmerül velük kapcsolatban. Egyes gazdaságokban ugyanis egy adott iparág vállalkozásai különböző mértékben ugyan, de hajlandóak az együttműködésre, eközben máshol – a több fórumon és a szakirodalomban is hangsúlyozott előnyök ismeretében – sem. A létrejövő együttműködések természetében is jelentős különbségek figyelhetők meg, melyek megértése támpontot jelenthet a fejlesztési programok, regionális stratégiák kialakításakor is.

Tanulmányunk elsősorban a külföldi szakirodalomra támaszkodva először a hálózatok szerepét vizsgáljuk fel, majd ezt egészítjük ki a társadalmi tőke (social capital) fogalmával, melynek meghatározó szerepe van az együttműködési készség, hajlandóság kialakulásában. Nem tekintjük célunknak empirikus adatok feldolgozását, legfőképpen a kulcsfogalmak összekapcsolására, elméleti körülfűzésére vállalkozunk.

Kulcsszavak: klaszter, hálózat, társadalmi tőke, bizalom

„S mi köti az emberiséget rejtett ’s titkos
lakhelyében erősb lánczokkal össze,
mint egymáshoz vonzó szenvedelmünk?”
Széchenyi István: Hítel

1. Bevezetés

Jelen tanulmány egyik központi fogalma a hálózat, melyet annak ellenére, hogy a szakirodalomban egyre markánsabban kezdik elkülöníteni a klasztertől (Imreh–Lengyel 2002, 164. o.), mégis ez utóbbi szinonimájaként kezelünk. Tesszük ezt azért, mert bár számos eltérés látszik kirajzolódni a két fogalom közt, számunkra egyelőre egyedül az együttműködés léte vagy hiánya a fontos.

A globális-lokális folyamatokat az empirikus példákon keresztül vizsgálva ugyanis az látható, hogy míg egy térségben (legyen az régió vagy ország) egy adott iparágban bizonyos csomósodás mutatkozik, addig más földrajzi helyeken ugyanazon iparágban nem. Még abban az esetben sem, ha bizonyos adottságok terén a két

¹ Patik Réka, Ph.D. hallgató, SZTE Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged)

hely közt hasonlóságok, párhuzamok észlelhetők. Az empirikusan megfigyelhető gazdasági sikerek mögött szinte kivétel nélkül különböző együttműködések húzódnak meg. Feltételezzük, hogy az együttműködés mint központi elem hiányában nem jöhetnek létre hálózatok/klaszterek. A kérdésre tehát, hogy miért figyelhetők meg egyes helyek gazdasági élete között látványos különbségek, kiinduló hipotézisünk alapján válaszunk: a „csomósodás” megjelenése a helyi társadalom és kultúra által teremtett feltételek között lehetséges vagy ellehetetlenített együttműködések függvénye. Vagyis a hálózatok létrejöttét a helyi társadalom és kultúra teszi lehetővé vagy lehetetlenné.

Ezen együttműködések megléte éppúgy ismérve a hálózatoknak, mint a klasztereknek. Azt vizsgálva tehát, hogy hipotézisünk helytálló-e, a klaszter és a hálózat fogalmának elkülönítése nem indokolt. Megjegyezzük, hogy a szerződéses kapcsolatok (melyek a hálózatokat uralják) és a társadalmi értékek (melyek a klaszterek tagjait fogják össze) nem választhatóak szét mereven, a társadalmi kapcsolatok és a gazdasági tranzakciók a sikeres ipari körzetekben például összefonódnak (Zeitlin 1994, 19. o.). A két fogalom közeledése a szakirodalomban is felfedezhető. A Lengyel által empirikus vizsgálatok alapján elkülönített négy alapvető klaszter típus (iparági, intézményre épülő, hálózatra épülő, tudás-orientált) már magába foglalja a zártkörű, hosszabb távú együttműködések is (Lengyel–Deák 2002/b, 147-148. o.). Ennek megfelelően – amíg az elkülönítés indokoltnak nem látszik – a következőkben egységesen a hálózat kifejezést használjuk (akárcsak a tanulmány címében.)

A szakirodalom áttekintésével fel kívánjuk tární, hogy a – Porter-i alapokról megközelített – hálózatok milyen kapcsolatot mutatnak a társadalmi és kulturális jellegzetességekkel, a helyi identitással, illetve hogy mennyiben járulhat hozzá a közös értékrend és normarendszer egy olyan társadalmi kategorizációhoz, mely versenyelőnyök forrását jelentheti. Mindezzel a regionális tudomány olyan határvidékére jutunk el, melynek teljes feltárásával jelen keretek közt sem lehetőségünk, sem erőnk nincs megbirkózni, így ez a munka csupán a kiindulópontot jelenti a szerző számára a téma további tanulmányozásához.

2. Vállalkozás a hálózatban

Tanulmányunkban a hálózatok belső működését, a tagok illetve érintett szereplők kapcsolatát kívánjuk megérteni. Azt kell tehát megismernünk, milyen új kihívások adódnak a vállalkozók számára a hálózatokon belül, és milyen előnyöket hordoz a hálózat a vállalkozó számára.

A vállalkozásokat körülvevő, komplex rendszerként felfogható lokális környezet napjainkban a gazdasági szereplők versenyelőnyeinek egyik forrását jelenti (Kocsis–Szabó 2000, Lengyel 2002, 30-31. o., Malecki 1997, Szabó–Kocsis 2002). A vállalkozó egyik feladata tehát az, hogy felismerje a lokális környezetben rejlő lehetőségeket. Erre akkor képes leginkább, ha a helyi gazdaságba megfelelően be-

ágyazódik, vagyis „beleszövi magát” a helyi szereplők kapcsolatrendszerébe – menedzselnie kell tehát a különböző hálózati konstellációkat (Nijkamp 2003, 401. o.).

Azáltal, hogy a vállalkozó olyan „befektetések” mellett dönt, mint a társadalmi kötelek kialakítása, kommunikáció adott közösségen belül, informális kapcsolatok, képzés és oktatás, részesülhet olyan előnyökből, mint a kockázat externalizálása, agglomerációs (lokalizációs vagy urbanizációs) előnyök stb.²

Nijkamp mellett mások is vizsgálták hálózatok szerepét a vállalkozások működésében. Anderson és Jack (2002, 194. o.) főként a társadalmi hálózatokra koncentrálnak, és ezt két – egymással összefüggő – irányból közelíti meg:

- a tulajdonos/menedzser személyes kapcsolati hálója hozzáférést biztosíthat a cégen belül rendelkezésre nem álló erőforrásokhoz (pl. információ) és
- a társadalmi háló magyarázza a társadalmi beágyazottság hatását a gazdasági csere folyamatainak dinamikus változására (ti. maga a hálózat lesz a csere közege).³

A fentebb már említettek túlmenően illetve az eddigieket rendszerbe foglalva a hálózatok kétféle versenyelőnyt nyújthatnak: költségelőnyöket és a pozicionálásból eredő előnyöket (Lengyel–Deák 2002/a, 23-25. o., Porter 1998), és bár a két csoport közt számos átfedés mutatkozik, a lényegi pontok, vagyis hogy a vállalkozót mi motiválhatja a hálózathoz való kapcsolódás során, nagyon jól kirajzolódnak belőle.⁴

Más megközelítések szerint a hálózatok⁵ által nyújtott előnyök a termelékenység, innováció, új vállalkozások hármásával foglalhatóak össze (Lengyel 2001, 35. o.). Ezek az előnyök természetesen nemcsak az érintett vállalkozásokra hatnak pozitívan, hanem hozzájárulnak a térség versenyképességének növeléséhez, a jövedelmek növekedéséhez, végső soron a jólét emelkedéséhez is (Lengyel 2002, 36. o.). Mivel a térség versenyképessége és a térségben élők jóléte is változhat a hálózatok működése révén, az utóbbi időben teljesen természetes módon a gazdaságfejlesztéssel foglalkozók érdeklődésének középpontjába kerültek ezek a gazdasági alakzatok. A tudatos fejlesztés azonban csak bizonyos esetekben célravezető, a spontán fejlődés során alulról kibontakozó folyamatok nem „kényszeríthetők rá” egy térségre.

² Ezekhez a feladatokhoz a vállalkozóknak is meg kell újulniuk, a vállalkozói szellem megőrzése mellett fejlett információfeldolgozási készségekre, fokozott nyitottságra és éberségre van szükségük (Nijkamp 2003, 403. o.).

³ A társadalmi hálózatok kettős megközelítésével párhuzamosan a szerzők a társadalmi tőke kapcsán is felvázolnak egyfajta kettősséget, meglehetősen képszerű hasonlattal élve (melyet később idézünk).

⁴ A motiváló tényezők kapcsán érdemes lenne megvizsgálni azt is, hogy mennyire képesek adott térség vállalkozói önérdükön túl áldozatot vállalni a közös célok elérése végett (Hámori 1998).

⁵ A felsorolt előnyök a klaszterek általános modelljéből kerültek levezetésre, így alapjukat jelenti mind a hálózatokból levezetett iparági, mind a Porter-féle regionális klaszter-felfogás. Ezért láttuk indokoltnak, hogy ezeket a gondolatokat a hálózatok egy általánosabb megközelítése kapcsán ismertessük.

3. Fejlesztési törekvések, nehézségek és elméletek

A fentiekből látható, hogy a hálózatosodás nagymértékben képes hozzájárulni egy térség versenyképességéhez, gazdaságának fejlődéséhez. Éppen ezért került a gazdaságfejlesztési szakemberek figyelmének fókuszába is az utóbbi időben. Tudnunk kell azonban, hogy a fejlesztési szándék önmagában kevés: ha nem társul hozzá alulról induló (bottom-up) kezdeményezés, a törekvések gyakran kudarcra végződnek. De nemcsak ez lehet a nehézségek oka. A következőkben azt tekintjük át, milyen akadályok jelenhetnek meg a hálózatosodás, hálózatfejlesztés előtt, és vajon ezek közt megjelennek-e a helyi kultúra illetve társadalom vonásai.

3.1. Kompetitív fejlődés szakaszai

Porter szerint a nemzetgazdaságok fejlődése visszavezethető a nemzetközi versenyre, arra, hogy a domináns iparágak hogyan képesek megfelelni a globális verseny kihívásainak (Lengyel 2000, 75. o.). Bár itt – a nemzetgazdaságok fejlődéséről beszélve – úgy tűnhet, hogy az eddigi, nemzeti szintnél szűkebb nézőpontunk indokolatlanul bővül, tudnunk kell, hogy ezek a bizonyos (az egész nemzetgazdaság számára domináns) iparágak tevékenységüket erősen koncentrálják bizonyos térségekre (Porter 1999, 2000). A nemzetgazdaságok fejlődése tehát napjainkban erősen összekapcsolódik az egyes régiók által nyújtott versenyelőnyökkel.⁶

A kompetitív fejlődés szakaszai (vagyis a tényező-, a beruházás-, az innováció- és a jólét-vezérelt szakasz) azt mutatják meg, hogy a globális versenynek való megfelelés milyen tényezőkre támaszkodva valósulhat meg (Lengyel 2000, 75-77. o.).

A hálózatosodás szempontjából a szakaszok jelentősége abban rejlik, hogy megfelelő „mennyiségű” versenyelőny a klaszterek/hálózatok kialakulásához csak a harmadik és negyedik szakaszban adott (Lengyel 2001, 39. o.). Az első kettőben ugyan ösztönözhető a fejlődés, illetve a kormányzati szintről megindulhat bizonyos hiányosságok (infrastruktúra, szabályozás, támogatások) pótlása, de valóban működő, versenyképes hálózat⁷ nem képes kialakulni. *A gazdaság állapota, fejlettsége* tehát alapvetően meghatározza a hálózatok kialakulását – amellet, hogy a szinergikus hatások valódi kibontakozásához elengedhetetlen a hálózaton belüli kommunikáció, folyamatos információcsere. Ezt erősíthetik a személyes kapcsolatok, vagy a különböző szervezeteken, közösségeken belüli ismeretségek (Lengyel 2001, 32. o.).

3.2. Az iparág jellegzetességei

A szakirodalomban találunk olyan véleményeket is, mely szerint ha a gazdaság fejlettsége eléri is a megfelelő szintet, nem minden iparág képes arra, hogy erre támaszkodva klaszteresedjen/hálózatosodjon. A regionális vagy szektorális agglo-

⁶ Ezeket a versenyelőnyöket rendszerezi a Porter-rombusz (Lengyel 2000).

⁷ Az idézett cikk itt klaszterekre utal, ám úgy gondoljuk, hogy a jól működő, hosszú távú fennmaradásra képes hálózatok létrejöttéhez ugyanezek a feltételek válnak szükségessé.

merációkat ugyanis – implicit módon – gyakran tekintjük olyan alapvető adottságnak, mely bármely iparágban megjelenhet. Steinle és Schiele (2002, 849-850. o.) szerint azonban a klaszteresedés (olykor kissé misztifikált) folyamata nem minden gazdasági tevékenységet érint meg.

Alapvetően két tényezőt említenek, mely a folyamatot befolyásolja: a szükséges, valamint az elégséges feltételek meglétét. Szükséges feltételek közé két dolgot sorolnak:

- a termelési folyamat legyen felbontható kisebb lépésekre és
- a folyamat végterméke legyen szállítható.

Különböző koordinációs formákra, együttműködésekre ugyanis csak akkor van szükség, ha az értékteremtő folyamat részfolyamatokra bontható, vagyis a teljes értéklánc-rendszer nem egyetlen vállalat határain belül található meg. Maga a felbontás természetesen technológia kérdése is, valamint egy olyan kritikus tömegé, mely a hatékonyságot garantálja.

Amennyiben a létrehozott termék nem szállítható, előállítóinak elhelyezkedését a fogyasztók térbeli pozíciója határozza meg.⁸ Érvelésük szerint ha egy hálózat (terméke szállíthatóságának hiányában) nem képes külpiaconra kilépni, ahol az intenzív versenyben megmértenne, nem képes saját identitásának meghatározására, mely negatív hatással lehet az érintett szereplők elkötelezettségére. A tagság így nem fogja az elvárt előnyöket eredményezni, hiszen nem alakul ki a többi taghoz való kategorikus hasonulás, illetve a térségen kívüliektől való kategorikus megkülönböztetés (Garai 1990, 2003).

Elégséges feltételként a számos különböző szereplő rugalmas koordinációját nevezik meg. Ezen belül számos tényező támogatja a klaszteresedés folyamatát:

- hosszú értéklánc-rendszer: több komponens koordinálása egy végtermék létrejötte érdekében,
- változatos (eltérő, de komplementer) kompetenciák,
- az innováció fontossága és
- a piac változékonysága, ahol a rugalmas alkalmazkodás az elismerés.

Minél inkább specializált egy szervezet, annál erősebben függ versenyképessége a komplementer tevékenységektől, illetve annál fontosabbá válik a környezete. A koordináció feladata hosszú, felszabdalt értékteremtési folyamat esetén igazán nagy kihívást jelenthet. Az értéklánc hossza egyrészt technológia-függő, másrészt meghatározhatja az is, milyen eltérések mutatkoznak az egyes tevékenységek fedezeti pontja és jövedelmezősége terén.

⁸ A szerzők (Steinle–Schiele 2002) itt megjegyzik, hogy akár szolgáltatások is lehetnek szállíthatók, ha például a szolgáltatás nyújtója a szükséges felszereléssel, eszközökkel a szolgáltatást igénylőhöz utazik. De vajon nem elképzelhető az, hogy a fogyasztó utazzon oda, ahol a szolgáltatás elérhető? Például London belvárosába, ahol az aukciós üzletág, vagy Las Vegasba, ahol a szórakoztatóipar látszik klaszteresedni (Lengyel 2001, 22. o.)...

A hálózatosodás elégséges feltételei kiegészítik egymást, illetve részben egymás következményei. Akkor nyerik el igazán jelentőségüket, ha a szükséges feltételek stabil alapot képeznek a folyamathoz. Ekkor a fentebb is használt sorrendben épül egymásra a négy elégséges feltétel.⁹

Feltételezhetjük tehát, hogy maga az iparág, annak jellegzetességei is hatással vannak arra, hogy megindul-e a klaszteresedés. A termelési folyamat természete egyfajta kényszert jelenthet az együttműködésre, kívánatossá teheti a stabil, tartós vállalkozói kapcsolatok létrejöttét.¹⁰ Ez a gazdasági kényszer a racionális szereplőket az együttműködő magatartás elsajátítására veheti rá. Nyilván együttműködés alatt is több dolgot érthetünk. Mindenképpen részei az itt létrejövő kooperációnak a rendszeres gazdasági tranzakciók, az inputok testreszabásához szükséges információk cseréje, de mivel az innováció szerepét is kiemelik, a kutatás-fejlesztési együttműködések vagy az innovatív folyamatokat segítő informális kapcsolatok is belefoglaltatnak.

Amennyiben tehát más tényezők (például helyi konfliktusok, szubjektív tényezők, kooperációnak gátat szabó társadalmi vagy kulturális faktorok) mérlegserpenyője nem bizonyul nehezebbnek az iparág tulajdonságai folytán az együttműködésből nyerhető előnyökénél, az érintett vállalkozások nagy valószínűséggel a kooperáció, ezen keresztül pedig a hálózatosodás mellett döntenek majd.

Az iparág jellegzetességeire épít az ágazatok traded, nontraded, illetve bázis és nem-bázis csoportokba sorolása is (Lengyel 2001, 22. o., 2003, 106. o.). A megközelítés nagyrészt a gazdasági bázis elméleten alapszik: azon ágazatok képesek hálózatosodni, melyek a térségen kívülre értékesítve onnan pótlólagos jövedelmeket vonzanak a régióba, különböző multiplikátor-hatásokat indítva el. Mivel a hazai szakirodalomban gyakran megjelenő gondolatokról van szó, részletes ismertetésétől eltekintünk.

⁹ Steinle és Schiele (2002, 855. o.) a kőolaj- és földgáztermelés példájával illusztrálják a leírtakat. A világgpiac 75 százalékát birtokló houstoni (Texas) vállalatoknál nagyon jól megfigyelhető mind a hat feltétel: arra, hogy az olajkútépítés, a kitermelés és a feldolgozás egyetlen vállalat kezében lenne, ma már nincs példa, a folyamatot részeire osztották (1. szükséges feltétel); a természeti kincs tulajdonságaiból adódóan a berendezések mobilak, és a végtermék is kiválóan szállítható (2. szükséges feltétel); a termelési folyamatban mintegy 20 különböző vállalkozás vesz részt (1. elégséges feltétel); mindegyikük speciális kompetenciákkal rendelkezik (2. elégséges feltétel); a különböző kompetenciák működtetése illetve összefogása a hálózati innováció kiváló példáját adja (3. elégséges feltétel); az ágazat érzékenyen reagál a piaci változásokra, az Egyesült Államokban a kőolaj iránti kereslet 1 százalékos növekedése a termelő eszközök iránti kereslet 2 százalékos emelkedését eredményezte (4. elégséges feltétel).

¹⁰ Itt mindenképpen ki kell térnünk a klaszter és a hálózat közti különbségre: az értéklánc tulajdonságai a vállalkozások közti együttműködések serkenthetik, tehát egy hálózat létrejöttéhez elegendő motivációt jelenthetnek. Ám egy klaszter a vállalkozásokon kívül a helyi intézmények, pénzintézetek, oktatási, képzési és kutatóhelyek stb. együttműködését is feltételezi, mely nem feltétlenül jön létre az ezen alponban ismertetett tényezők révén. Az idézett cikk ennek ellenére kizárólag a „clustering” és nem a „networking” kifejezést használja – a szerzők értelmezése („Clustering is the process of development of locally rooted value-creating systems.” Steinle – Schiele 2002, 850. o.) ugyanis inkább a mi hálózat fogalmunkhoz áll közel. Az sem hagyható figyelmen kívül, hogy a szerzők csak vertikális együttműködések vesznek figyelembe, pedig a klaszterben és a hálózatban egyaránt nagy szerepet kap(hat)nak a horizontális kapcsolatok.

3.3. Kulturális, társadalmi tényezők

Számos kutatás vizsgálta már az egyes kultúrák, társadalmak közti különbségeket (Hofstede 1980, 1983). Ezek az eltérések természetesen a vállalkozói magatartásban is megmutatkoznak. A vállalkozók orientációját alapvetően meghatározza a szervezeti kultúra, melynek gyökerei mélyen a társadalmi-kulturális tényezőkben lelhetőek fel (Kemelgor 2002, 68. és 72. o.). Az amerikai és holland vállalkozói magatartást faktoranalízis segítségével elemző kutatás is megerősíti azt a megállapítást, hogy napjaink globális versenyében a vállalkozások túléléséhez olyan szervezeti kultúra kialakulására van szükség, mely az innovatív gondolkodást és a proaktív viselkedést ösztönzi. Az ország kultúrája pedig döntően befolyásolja a szervezeti kultúrát, így az együttműködési készséget, az informális kapcsolatok szerepét az üzleti életben, a helyi közösség összetartó erejének befolyását, a társadalmi beágyazódottságot (Kemelgor 2002, 85. o.).

Drakopoulou Dodd és Patra (2002) kutatása a görög vállalkozók személyes kapcsolati hálóját vetette össze a korábbi kanadai, japán, olasz, észak-ír, svéd, brit és amerikai eredményekkel. Megemlítik, hogy a közgazdasági gondolkodás nem egységes abban a tekintetben, hogy a vállalkozás maga univerzális vagy nemzeti kultúrák által meghatározott jelenség-e. Kvalitatív, interjúk feldolgozásán alapuló kutatásuk alátámasztja a kulturális különbségek szerepét hangsúlyozó megközelítést.¹¹ Felhívják a figyelmet arra is, hogy ezen különbségek figyelmen kívül hagyása a kutatás vagy a gazdaságfejlesztés során súlyos problémákhoz vezethet. A megfelelő változtatások nélkül átvett motivációs vagy képzési módszerek, a külföldi gyakorlat helyi viszonyokhoz való igazítás nélküli lemásolása nagy valószínűséggel vezet kudarchoz.

Ami tehát az egyik országban megszokott gyakorlat, az empirikus igazolás nélkül nem feltétlenül alkalmazható egy másikban. Épp ellenkezőleg, ezek az „importált” gyakorlatok joggal tarthatnak számot arra, hogy megfelelő kutatások alanyivá váljanak. A *nemzeti különbségeken* kívül más jellemzők, például a nem, a társadalmi osztály, az iparági normák vagy a vallás is várhatóan befolyásolják a vállalkozók viselkedését – a szerzők szavával élve tehát nem engedhető meg, hogy a különböző vállalkozói magatartásokat leíró modelleket a vállalkozóról kialakított egységes (és egysíkú) elképzelés kényszerzubbonyába kényszerítsük (Drakopoulou Dodd–Patra 2002, 132. o.).

A nemzeti kultúrán túl a helyi kultúra is befolyásolja a vállalkozásokat, valamint a hálózatosodást. Hatással van az inkubátorok létrejöttére, működésére, a

¹¹ Megállapítják többek közt, hogy a görög vállalkozók üzleti és társadalmi élete meglehetősen nagy metszetet képez, azaz a családi, baráti és üzleti kapcsolatok fedik egymást, keverednek. A vállalkozók személyes kapcsolati hálójának mérete, vagyis azon személyek száma, akikkel az elmúlt 6 hónapban üzleti ügyeit megvitatta, a vizsgált országok közül itt a legkisebb, legközelebb az olasz és ír minta eredményeihez áll. A svéd és amerikai háló sokkal kiterjedtebbek (Drakopoulou – Patra 2002, 126-127. o.).

tranzakciós költségekre és a tanulási folyamatokra is (1. ábra). Az adott ország kultúrájára épülve olyan helyi sajátosságokkal vértelmezheti fel a szereplőket, melyek a globális-lokális folyamatok közepette versenyelőnyökké válhatnak. Hozzásegíti a szereplőket a regionális innovációs rendszer (regional innovation system, RIS), vagyis a földrajzilag koncentrált, egymástól függő vállalkozások (tulajdonképpen a klaszter/hálózat) és a támogató intézményrendszer együttesének létrejöttéhez (EC 2002, 51.o.). A RIS ily módon való megközelítéséből kiindulva a regionális innovációs rendszer tehát a hálózat-fogalom kiterjesztésének tekinthető, vagyis az ábra implicit módon a helyi kultúra hálózatosodásra gyakorolt hatását mutatja be.

Amikor tehát azt vizsgáljuk, hogy egy adott országban a vizsgált iparág miért nem klaszteresedik, a következő válaszlehetőségeink adódnak:

- az ország gazdasága még nem érte el a megfelelő szintet ehhez, vagyis még nem jutott az innováció- vagy jólét-vezérelt szakaszba,
- az iparág „nem alkalmas” a klaszteresedésre (ez a válasz természetesen csak akkor állja meg a helyét, ha más gazdaságokban sem találunk példát az iparágon belüli „csomósodásra”) vagy
- a társadalmi és kulturális háttérből fakadóan a vállalkozók beállítottsága, hozzáállása, magatartása nem kedvez az együttműködéseknek.

Az első válasz esetén megoldási javaslatként vagy magyarázó tényezőként egyaránt megjelenhet a kormányzati politikák (policy) szerepe, melyek elősegíthetik a gazdaság előrelépését a következő fázisba (amennyiben megfelelő makrokörnyezetet képesek teremteni ehhez), illetve a megfelelő politikák hiánya gátolhatja a vállalkozók (szellemi és anyagi) erőforrásainak a hálózati gazdaság felé terelődését.¹²

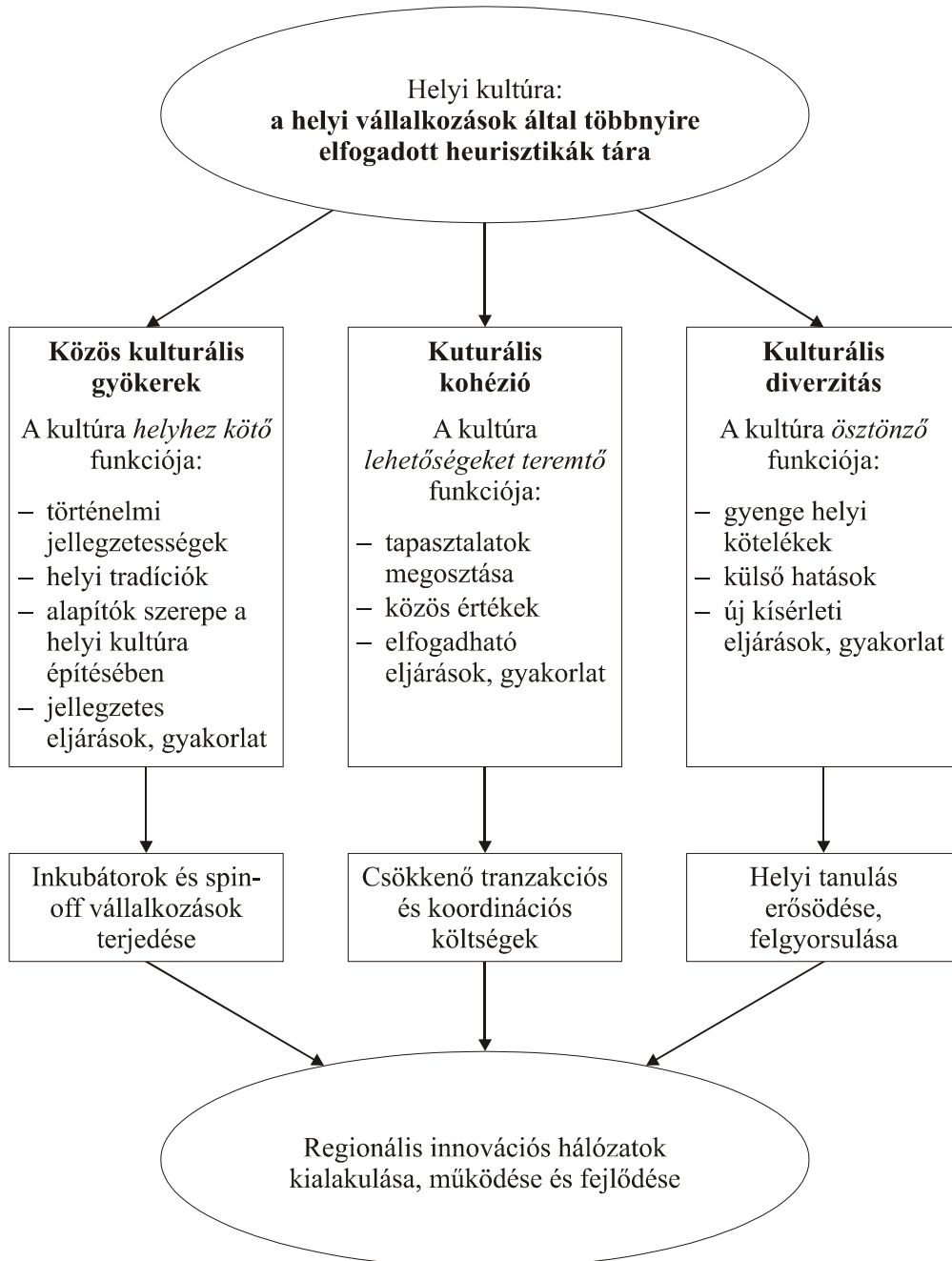
A harmadik válasz felveti a kérdést, hogyan foglalható össze leghatékonyabban a vállalkozás és a társadalmi háttér kapcsolata, illetve ha a gazdasági sikerhez hozzájáruló jelenségről van szó, milyen fogalom képes a vállalkozás erőforrásai közé integrálni ezt. Legmegfelelőbbnek a szakirodalom alapján a társadalmi tőke (social capital) fogalmát találtuk, melyet a következő pontban járunk körbe. Úgy tűnik, ez a fogalom képes megfelelő magyarázó erőt felmutatni a hálózatosodás/klaszteresedés okainak vizsgálatához.

4. A társadalmi tőke

A társadalmi tőke mint magyarázó tényező az innovációs folyamatok és a hálózatosodás vizsgálata kapcsán egyaránt felbukkan. Wolfe (2002) leírja, hogy a kompetitív előnyök nem a világszerte hozzáférhető kodifikált tudás és pénztőke megszerzésétől függenek, hanem az ezek megszerzését (is) lehetővé tevő intézményi

¹² A kormányzati politikák szerepére Pelle Anita hívta fel a figyelmet egy személyes beszélgetés során.

1. ábra A helyi kultúra hatása a regionális innovációs hálózatok fejlődésére



Forrás: (Pilon–DeBresson 2003, 31. o.).

és társadalmi tőkétől (Lengyel 2001, 20. o., Wolfe 2002, 13. o.). A számos helyen definiált (Anderson–Jack 2002, Fukuyama 1999, Wolfe 2002) társadalmi tőke léte attól függ, mennyire képesek az egyének együttműködni, és mennyire teszik a közös normák és értékek lehetővé azt, hogy egyéni érdekeiket a közösségi céloknak alárendeljék.

Röviden: a már említett hasonlat alapján a társadalmi tőke ragasztó- és kenőanyagként egyaránt felfogható (Anderson–Jack 2002, 193. o.). Struktúráként és társadalmi kontextusként értelmezve ez az a ragasztó, ami összetartja a hálózatokat, egyszerismind kenőanyagként funkcionál, mely megkönnyíti a hálózaton belüli interakciókat. A társadalmi tőkében fejeződik ki tehát *a társadalmi cselekvések forrásának tekinthető kapcsolatok jelentősége*.

A társadalmi tőke a térség tagjait képező egyének és csoportok közti bizalomból fakad. Ez a magyarázat azonban még meglehetősen kevés. Vajon mi járul hozzá a bizalom kialakulásához? Egyes megközelítések szerint kulturális vagy történelmi gyökerei vannak, melyek olyan régi korokba nyúlnak vissza, hogy már csak nehezen tárhatóak fel. Mások szerint a bizalom jelenléte a térség megkülönböztető „történetének”, folklórjának köszönhető. Ez a folklór adottságnak tekinthető, teljes mértékben egyedi és máshol nem reprodukálható. Alaposabb vizsgálatok azonban kimutatták, hogy az ilyen térségekben korábban igen jelentős konfliktusok voltak jelen, melyeket az együttműködés hiánya jellemezett, ami olyan krízishez vezetett, mely kényszerítette a megoldást, vagyis a tárgyalásos kompromisszumokat, létrehozva a már említett „folklórt” (Wolfe 2002, 18–19. o., Zeitlin 1994).

A bizalom önmagában tehát nem magyarázza a társadalmi tőke megjelenését. Érdeemes lehet két különböző aspektusát vizsgálni a fogalomnak: létrejötté történelmi és kulturális tényezőknek tulajdonítható az egyik megközelítés szerint, míg a másik szerint az egymással kapcsolatban álló vállalkozások sűrű interakciói révén jött létre.

A két megközelítés érthető módon nem különíthető el élesen, léteznek átfedések (Wolfe 2002, 20. o.). Az elsőt mindenestre jól illusztrálja Olaszország, azon belül az ún. Harmadik Itália. Az olasz iparági körzetek „gyakran emlegetett erénye a társadalmi kapcsolatok és a gazdasági tranzakciók egymással való összefonódása” (Zeitlin 1994, 19. o.). A gazdasági tevékenység erős társadalmi dimenziója az, mely miatt többen egyedi, utánozhatatlan és megismételhetetlen történelmi alakzatoknak tekintik ezeket a körzeteket.

Érdekes azonban, hogy az olasz sajátosságokat firtató kutatások éppen azt kérdőjelezték meg, hogy a meghatározó bizalmi kapcsolatok előzetes kulturális konszenzus eredményei. A közös kulturális háttér ezen kutatások szerint ugyanis se nem szükséges, se nem elégséges feltétele a körzetek kialakulásának. Megfelel ellenben bármilyen közös tapasztalat, amely takarhatja a kézművesek szakmai büszkeségét, az etnikai, vallási vagy politikai kötelékeket, a helyi vállalkozók közös (tanulmányi) háttérét stb. Ezen tényezők mind alapját képezhetik a bizalomnak.

Azt is tudnunk kell, hogy az ipari körzetek múltja Olaszországban nyílt konfliktusokkal teli, tehát szó sincs korábbi kulturális konszenzusról. A bizalom a gyakorlati együttműködések eredménye, nem pedig előfeltétele. Elengedhetetlen ezen kívül az intézményes konfliktuskezelési mechanizmus megteremtése, mely a korábbi konfliktusok feloldására tett (sikeres) kísérletként értékelhető (Zeitlin 1994, 19-20. o.).

Nem a múlt homályába vesző, adottságként felfogható társadalmi-kulturális háttérrel van tehát szó, hanem a problémák megoldására és a különböző szükségletek kielégítésére kidolgozott eljárások révén megszülető együttműködésekről és bizalomról. Ezeket az eljárásokat természetesen meghatározzák a helyi társadalom és kultúra sajátosságai.

A Szilícium-völgy társadalmi tőkéje alapvetően az innovációhoz és versenyképességhez kapcsolódó közös gazdasági és intézményi célok elérésére irányuló együttműködő partnerségből származik. Olyan vállalkozások interakciói teremtik meg, melyeket önérdükük hajt, hogy innovációs lépéselőnyüket megőrizzék. Ezen egyéni célokhoz képesek egymás kölcsönös támogatásával közelebb jutni (Wolfe 2002, 20. o.).

A bizalom itt elsősorban a gazdasági teljesítményből, a jó reputációból fakad. Ez teszi a gazdasági szereplőket megbízhatóvá a többiek szemében – és egyszerűen vonzóvá, hiszen a jól teljesítő vállalkozás a hálózat tagjaként partnereit is nagyobb előnyökhöz juttathatja. A szilícium-völgyi cégek közti bizalmat az angolszász szakirodalom „swift-trust”-ként is emlegeti, hiszen rövid ideig tartó, kölcsönösen előnyös, a reciprocitás jeleit mutató gyors interakciók közben alakul ki: ilyenkor informálódnak a vállalkozások a partner gazdasági képességeiről, kompetenciájáról, megbízhatóságáról. Ezek a kapcsolatok tehát munkahelyi kapcsolatok, nem a magánszféra begyűrűzése az üzleti életbe, mint az észak-olasz területeken.

A gazdasági interakciók számos intézmény és gazdasági szereplő jelenléte mellett zajlanak: kutatásokat végző egyetemek, a kutatási eredményeket piacosítani képes környezet, támogató kormányzati intézmények, kockázati tőkések, specializált szolgáltató cégek, mobilitást jutalmazó munkaerőpiac, valamint egy technológia-alapú ágazati struktúra (Wolfe 2002, 21. o.).

Míg tehát az olasz körzetekben a társadalmi és kulturális sajátosságok hozzájárultak a gazdasági problémák megoldásához, és a személyek közti interakciókban a magán és az üzleti szféra is szerepet játszik, addig Kaliforniában a markáns interakciók kizárólag a munka világán belül zajlanak, a magánszférát érintetlenül hagyják.¹³

Más modellek szerint a társadalmi tőke felfogható úgy is, mint a fogolydilemma iterációinak spontán eredménye (Fukuyama 1999). Amennyiben nemcsak

¹³ A magyar helyzetet vizsgálva ezek kapcsán megemlítjük, hogy a Dél-Alföldön meglehetősen nagy probléma a bizalom hiánya (Lengyel 2001, 39. o.). Mivel a helyi vállalkozói kör most erősödik meg, a bizalom kialakulása még a folyamat elején tart.

„egyfordulós” a játék, az egyszerű tit-for-tat stratégia – bizonyos feltételek fennállása esetén – mindkét félnél az együttműködő magatartáshoz vezet. Nem játékelméleti megközelítésben: egymással ismételten interakcióba kerülő egyének viselkedését egyre erősebben befolyásolják olyan értékek, mint a becsületesség és a megbízhatóság.

Visszatérve a játékelmélethez: iterált fogolydilemma-játékok generálják a társadalmi tőkét, vagyis ismételt közösségi interakciók vezetnek a létrejöttéhez. (Modellezni már sokkal problémásabb, mint megfogalmazni, hiszen n-szereplős játékról van szó.)

A gazdasági szemléletű megközelítéssel egyedül az a probléma, hogy túlságosan leszűkíti a társadalmi tőke létrejöttének folyamatát. Gyakran ugyanis a hierarchia és a tekintély révén jönnek létre normák, vagy válik elvárássá olyan engedelmesség, mely mögött a racionalitást mellőző indítékok állnak. Erre kiváló példát jelentenek a nagy világvallások: a buddhizmus, a hinduizmus, a kereszténység, vagy az iszlám, illetve a hozzájuk kapcsolódó egyházak. A szocializáció és a generációk közti öröklődés során a viselkedési minták szokássá válnak, kialakulásuk okai elhalványulnak.

A vallás mellett a közös történelmi tapasztalatok, emlékek is eredményezhetnek közös normákat, ezen keresztül társadalmi tőkét. Ez figyelhető meg például a német és japán foglalkoztatási problémák kapcsán, melyek az 1920-as, 1930-as években merültek fel, és amely konfliktusok feloldása a – ma már válságban lévő, de a problémákat a maguk idejében feloldó, egymással pedig számos hasonlóságot mutató – német szociális piacgazdaságot és a japán élethosszig való foglalkoztatást eredményezték.

A társadalmi tőke létrejöttének magyarázata azoknak a döntéshozóknak a figyelmét keltheti fel, akik meg kívánják érteni az általuk irányított közösségek működését és a beavatkozási lehetőségeket. Mivel azonban a társadalmi tőke döntően kulturális, vallási, történelmi folyamatok mellékterméke, a kormányzat hatáskörén kívül marad ennek befolyásolása. Leginkább talán az oktatáson keresztül lehet hatni a társadalmi tőke mennyiségére, hiszen az oktatás keretein belül adódik át a társadalmi normák és szabályok egy része. Az olyan intézmények, mint a szellemi jogok védelme vagy a közbiztonság közjósággként létrehozhatóak a kormányzat által, így közvetetten támogathatják a társadalmi tőke létrejöttét. Abban az esetben viszont, ha a kormányzat olyan feladatokat von ki a magánszférából, melyek hatékonyan csak ott voltak elláthatóak, negatív hatással is lehet a kialakulására. Elveszhet ugyanis a magánszféra szereplőit összekapcsoló tevékenységek egy része, megszűnik a mozgatórugó, mely a kooperációnak lendületet adott (Fukuyama 1999).¹⁴

¹⁴ Mivel nem célunk ezt részleteiben ismertetni, csupán érdekességként jegyezzük meg, hogy a társadalmi tőke mennyiségének növelésének szándékának felmerültek az a kérdés is megválaszolásra várhat, hogy mekkora jelenleg a térségben a társadalmi tőke. Fukuyama (1999) – bár elismeri, hogy ezen a téren még nem született konszenzus – ajánl egy módszert, mely a térség civil szerveződéseinek tagságának számbavételéből indul ki.

4.1. A társadalmi tőke szerepe az innovációban és a hálózatosodásban

A fentiekben megismert társadalmi tőkének az innovációs folyamatokban és a hálózatosodásban is jelentős szerepe van. Az új gazdaságban – a tudás és a tanulás társadalmi természetéből adódóan – ezek a folyamatok akkor működnek legjobban, ha az érintett szereplők a gyakori interakciókat, a gyors és egyszerű információcserét lehetővé tevő földrajzi közelségben helyezkednek el (Wolfé 2002, 14. o.). Az innovatív képességeket azok a helyi / regionális közösségek tartják fent, melyek közös tudásbázissal bírnak.

Mivel egyre nagyobb nyomás nehezedik a vállalkozásokra az innováció terén, az erőforrások egyre nagyobb részét hajlandóak oktatásra és fejlesztésre fordítani. A „tanuló gazdaságban” a fogyasztók is részt vehetnek az innovációban az igényeiket közvetítő, a termelőkkel folytatott interakció révén, vagyis a tanulás az interakción keresztül zajlik (*learning-through-interacting*). Ez tehát az együttműködéseknek és a társadalmi kapcsolatoknak ad még nagyobb hangsúlyt.

A hálózatokat tekintve elmondható, hogy a gazdasági szereplők közti bizalom és ismeretség alapvetően befolyásolja a tranzakciók sikerét. Míg az együttműködés hiánya a szereplők közt az információk és az erőforrások mennyiségének csökkenéséhez vezetne, a társadalmi tőke segítségével ezzel ellentétes irányú folyamatok jelenhetnek meg. A társadalmi tőke jelenléte képes a tranzakciós költségeket és a bizonytalanságot is csökkenteni (Anderson–Jack 2002, 195. o.). A hálózatok által jelentett előnyöket tekintve látható, hogy azok nagyon erős kapcsolatban állnak a társadalmi tőkével.

A társadalmi tőke tehát segíti az egyéni tevékenységeket, az üzleti tevékenységeket, valamint értéket teremt (Anderson–Jack 2002, 195. o.). Összefoglalva hozzájárul a hálózatok olajozott, hatékony működéséhez, illetve segíti létrejöttüket.

4.2. A hálózatok szociológiai értelmezése

A klaszterek – áttekintve a közgazdasági és társadalomtudományi megközelítéseket – három különböző módon értelmezhetőek (Gordon–McCann 2000):

- agglomerációként,
- iparági komplexumként és
- társadalmi hálózatként.

Az első döntően a Marshall-i gondolatokra és az externáliákra épül. A modell tiszta formája nem feltételez együttműködést a szereplők közt, csupán az externáliák kihasználását egyéni érdekeik érvényesítésére. Nincs a rendszerben megfigyelhető szerveződés, szereplők közti lojalitás, egyszerűen a közelségből származó hasznok és a specializáció mozgatják a rendszert.

Az iparági komplexum modelljében már megjelenik a jól felismerhető és stabil vállalkozások közti kapcsolatok egész sora, mely részben térbeli elhelyezkedésükben nyilvánul meg. A rendszer fő mozgatórugója a tranzakciós költségek csök-

kontextusában. Itt már megjelenik a magánszektor tudatos szervező tevékenysége. Példaként említhető a kőolajfeldolgozás, a vegyipar, vagy az autógyártás.

A társadalmi hálózat modellje először a szociológiai szakirodalomban jelent meg, és elsősorban a szervezetek létrejöttének neoklasszikus megközelítését bírálta. Az új intézményi közgazdaságtan álláspontja szerint a hierarchikus szervezetek és intézmények létrejötte a korlátozott racionalitás és oportunizmus okozta tranzakciós költség problémákra adott válaszként értékelhető a tisztán piaci alapon működő gazdaságban. Ebből a nézőpontból tekintve a vállalat kialakulását a tranzakciós költségek internalizálása határozza meg, így a bizalom a gazdasági rendszerben intézményesül. A szociológusok szerint azonban a szereplők közti explicit és implicit szerződéses a bizalom helyettesítői, a beépített ösztönző és szankcionáló funkciók miatt.

A társadalmi hálózat modellje tehát a szociológia válasza a közgazdaságtan bizonyos elméleti irányzataira, mely arra alapul, hogy a megfigyelések alapján nagyobb erő hat a cégek közötti interakciók fel, mint ahogy azt az elméleti gazdasági modellek alapján feltételeznék. Ennek az az oka, hogy a személyek közti kapcsolatok „kitágíthatják” a vállalkozás határait, így a vállalkozások közti kapcsolatok valóban erősebbé válhatnak, mint a cégen belüliek.

Ezek a személyes kapcsolatok elsősorban a bizalom függvényei. A bizalmon alapuló viselkedésnek három jellegzetessége van (Gordon–McCann 2000, 520. o.):

- a társadalmi hálón belül a vállalkozások az oportunizmustól való félelem nélkül vállalnak fel közös feladatokat, együttműködéseket,
- a vállalkozók várható megtorlás nélkül átrendezhetik kapcsolataikat és
- a szereplők hajlandóak egy csoportként fellépni a közös, kölcsönösen előnyös célok elérése érdekében.

A kapcsolatok szorossága a társadalmi beágyazottsággal írható le leginkább. Az is megállapítható, hogy a regionális klasztereket éppen ezek a kapcsolatok különböztetik meg az agglomerációktól. Nem csupán az elérhető lehetőségekre és komplementaritásokra adott gazdasági válaszok alkotják ugyanis a klasztereket, hanem a beágyazottságnak és a társadalmi integrálódásnak egy szokatlanul magas foka. Porter a klaszterek kapcsán kiemeli a közös speciális háttér jelentőségét, valamint az információcsere mint közös tanulási folyamat kapcsán felhívja a figyelmet a személyes kapcsolatok és ismeretségek szerepére (Lengyel 2001, 32. o.).

A társadalmi hálózatok modelljében a térbeliség is megjelenik implicit módon. A társadalmi hálózatok ugyanis a társadalomtörténet és a folyamatos kollektív cselekvés kombinációja által létrehozott és fenntartott *társadalmi tőkének* a tartós megjelenési formái (Gordon–McCann 2000, 520. o.). A közös múlt, a rendszeres közös cselekvés pedig akkor képzelhető el, ha az érintettek ugyanazon (lokális) környezetben élnek.

A társadalmi tőke tehát a személyek közti kapcsolatokból táplálkozó, gazdasági előnyöket is hordozó „eszköz”, mely a hálózatosodásban a fentiek alapján ki-

emelt szerepet játszik. Megfelelő magyarázó erővel bír ahhoz, hogy a közgazdasági elméletek által a hálózatosodás vizsgálatában hagyott fehér foltokat tartalommal töltsse meg. Képes továbbá az empirikus megfigyeléseknek egységes hátteret adni.

5. Összegzés

Annyit mindenképpen megállapíthatunk tehát, hogy a társadalmi tőke jelenléte *összefügg* a hálózatosodással. Láttuk, hogy a társadalmi és kulturális háttérből táplálkozó tőkefajta elősegíti a gazdasági szereplők közti interakciót, illetve megfelelő keretet teremt hozzá. Ahol tehát klaszterek vagy hálózatok működnek, ott valószínűsíthető a megfelelő mennyiségű társadalmi tőke jelenléte.

De mennyire magyarázza vajon a hálózatok/klaszterek létrejöttét? Véleményünk szerint szerepe jelentősebb, mint például Steinle és Schiele (2002) olvasatában az, hogy mennyire bontható fel részfolyamataira a termelés. Ha feltételezzük, hogy a társadalmi tőke léte előfeltétele a hálózatosodásnak, akkor valószínűleg vannak olyan országok és kultúrák, ahol csak ennek kialakulása illetve a megfelelő szint elérése után várhatjuk, hogy létrejöjjenek hálózatok. A társadalmi tőke Wolfe (2002, 33. o.) szerint létrehozható, ha a közösség tagjai közt együttműködő hálókat „szövíünk”. Ezt a folyamatot a vállalkozók és egyének új generációja gyorsíthatja majd fel, akik a társadalmi tőke jelentőségének tudatában hajlandóak lesznek ebben az irányban együttműködni. A bizalom kialakítása a térség szereplői közt ugyanis egy hosszadalmas és nehéz feladat, mely folyamatos párbeszédet követel meg az érintettek közt az érdekek és vélemények egyeztetése céljából.

Vissza kell tekintenünk a kaliforniai példára, melyből az derült ki, hogy a társadalmi tőke a gazdasági szereplők interakcióinak eredményeképpen jött létre. Itt tehát úgy tűnik, nem előfeltétel, hanem következmény volt. Ezen a ponton válik szükségessé a hálózat és klaszter fogalmának elkülönítése. Felmerül ugyanis az a gondolat, hogy a kizárólag a gazdasági szféra szereplőit összefogó hálózatok kialakulásához elegendő a hálózatosodásból származó előnyök felismerése, a társadalmi tőke nem elengedhetetlen feltétel. Ha azonban (regionális) klaszteresedésről, vagyis a helyi közösséget mélyen és több ponton átszövő együttműködésekről van szó, a társadalmi tőke már feltétlenül szükséges. A hálózatokat szokás a klaszteresedés felé tett első lépésként értékelni, ami jelen felvetésünkbe is beleillik. Emellett természetesen a gazdaságnak is megfelelő teljesítményt kell mutatnia ahhoz, hogy a klaszteresedés meginduljon, vagyis a kompetitív fejlődés harmadik vagy negyedik szakaszában kell tartania.

További (szakirodalmi és empirikus) kutatások lennének szükségesek ahhoz, hogy megvizsgáljuk a következő állítás/folyamat helyességét:

- az értéklánc mentén történő együttműködés (az iparág sajátosságaiából adódó) gazdasági szükségszerűség,

- az ebből fakadóan együttműködő vállalkozások közt kialakul a bizalom és a társadalmi tőke (hálózat) és
- amennyiben a helyi gazdaság társadalmi tőkéje ennél szélesebb körű, és nem csupán az üzleti szférát hatja át, a társadalmat mélyen átszövő együttműködések is kialakulhatnak (regionális klaszter).

A továbbiakban tehát valószínűleg mégis célszerű elkülöníteni a hálózat és a klaszter fogalmát. Térjünk most vissza kiinduló hipotézisünkhöz! Eszerint a „*cso-mósodás*” megjelenése a helyi társadalom és kultúra által teremtett feltételek között lehetséges vagy ellehetetlenített együttműködések függvénye. A csomósodás egyértelműen az együttműködéstől függ, és ezeket az együttműködések valóban a helyi társadalom teszi lehetővé. Ha például Houstonban nem hajlandóak a vállalkozások együttműködni, valószínűleg nem képesek versenyképesen kitermelni az olajat. Így rákényszerülnek a kooperációra, interakcióik tapasztalataiból pedig kialakul a bizalom, ami a helyi kultúra részévé válhat. Vagyis (mint már az összegzésben rámutattunk) nehéz eldönteni, hogy az együttműködő interakció létezik előbb vagy a bizalom. Oknak vagy következménynek tekintsük-e a társadalmi tőkét? Ez további vizsgálódások tárgyát képezheti majd.

A társadalmi tőke kialakulásában és megjelenésében ugyanaz a változatosság figyelhető meg, mint a klaszterek és hálózatok természetében. A külföldi példák megismerése erre mindenképpen rávilágít. Ha nem is kapunk kézhez garantáltan sikeres megoldásokat, valamelyest gazdagabb tapasztalatokkal bírunk ezek révén a hazai adottságok és lehetőségek megítélésére.

Felhasznált irodalom

- Anderson, A. R. – Jack, S. L. 2002: The Articulation of Social Capital in Entrepreneurial Networks: A Glue or a Lubricant? *Entrepreneurship and Regional Development*, 14, 193-210. o.
- Drakopoulou Dodd, S. – Patra, E. 2002: National Differences in Entrepreneurial Networking. *Entrepreneurship and Regional Development*, 14, 117-134. o.
- EC 2002: *Regional Clusters in Europe*. Observatory of European SMEs No.3. European Communities, Brussels.
- Fukuyama, F. 1999: *Social Capital and Civil Society*. The Institute of Public Policy, George Mason University. IMF. www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm Letöltve: 2003.11.04.
- Garai L. 1990: „...kis pénz → kis foci”? *Egy gazdaságpszichológia megalapozása*. Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest.
- Garai L. 2003: *Identitásgazdaságtan: gazdaságpszichológia másképpen*. Tas Kiadó, Budapest.
- Gordon, I. R. – McCann, P. 2000: Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? *Urban Studies*, 37, 3, 513-532. o.

- Hámori B. 1998: *Érzelemgazdaságtan*. Kossuth Könyvkiadó – BKE Vezetőképző Intézet, Budapest.
- Hofstede, G. 1980: *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Sage, Beverly Hills, California.
- Hofstede, G. 1983: National cultures in four dimensions: a research theory of cultural differences among nations. *International Studies of Management and Organisation*, 13, 46-74. o.
- Imreh Sz. – Lengyel I. 2002: A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak jellemzői. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei*. JATEPress, Szeged, 154-174. o.
- Kemelgor, B. H. 2002: A Comparative Analysis of Corporate Entrepreneurial Orientation Between Selected Firms in the Netherlands and the USA. *Entrepreneurship and Regional Development*, 14, 67-87. o.
- Kocsis É. – Szabó K. 2000: *A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Lengyel I. 2000: Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom*, 14, 4, 39-86. o.
- Lengyel I. 2001: Iparági és regionális klaszterek, tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*, 32, 10, 19-43. o.
- Lengyel I. 2002: A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei*. JATEPress, Szeged, 24-54. o.
- Lengyel I. 2003: Kis- és középvállalkozások együttműködése. In Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I.: *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. JatePress, Szeged, 101-170. o.
- Lengyel I. – Deák Sz. 2002/a: Regionális/lokális klaszter: sikeres válasz a globális kihívásra. *Marketing & Menedzsment*, 36, 4, 17-26. o.
- Lengyel I. – Deák Sz. 2002/b: Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. In Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei*. JATEPress, Szeged, 125-153. o.
- Malecki, E. J. 1997: *Technology and Economic Development: the Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness*. Longman, Edinburgh.
- Nijkamp, P. 2003: Entrepreneurship in a Modern Network Economy. *Regional Studies*, 4, 395-405. o.
- Pilon, S. – DeBresson, C. 2003: Local Culture and regional Innovation Networks: Some Propositions. In Fornahl, D. – Brenner, T. (eds.): *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, 15-37. o.
- Porter, M. E. 1998: *On Competition*. Free Press, New York.
- Porter, M. E. 1999: Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana. *Harvard Business Manager*, 4, 6-19. o.

- Porter, M. E. 2000: Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14, 1, 15-34. o.
- Steinle, C. – Schiele, H. 2002: When Do Industries Cluster? A Proposal on How to Assess in Industry's Propensity to Concentrate at a Single Region or Nation. *Research Policy*, 31, 849-858. o.
- Szabó K. – Kocsis É. 2002: *Digitális paradicsom vagy falanszter? A személyes tömegtermelés*. Aula Kiadó, Budapest.
- Wolfe, D. A. 2002: Social Capital and Cluster Development in Learning Regions. In Holbrook, J. A. – Wolfe, D. A. (eds.): *Knowledge, Clusters and Regional Innovation. Economic Development in Canada*. McGill_Queen's University Press, Montreal, 11-38. o.
- Zeitlin, J. 1994: Ipari körzetek és regionális gazdasági megújulás. *Közgazdasági Szemle*, 41, 1, 14-25. o.