

## Az innovációs együttműködések fejlesztésének dilemmái

*Bodor Ákos*

### **Bevezetés**

Az innováció ösztönzése az elmúlt két évtizedben az egész világon kiemelt fejlesztéspolitikai célkitűzéssé vált, melynek keretében úgynevezett *regionális- és nemzeti innovációs rendszerek* működését, létrehozását támogatják a különböző kormányzatok, ettől remélve az adott térség gazdasági felemelkedését. Az egykori szocialista országokban az innovációs rendszer szervezeti és intézményi elemei nem alulról szerveződve alakultak ki, azokat célzott támogatásokkal, fejlesztéspolitikai eszközökkel kellett megteremteni. Ennek megfelelően Magyarországon ez elmúlt években minden régióban létrehozták az innovációs rendszerek elméleti koncepciójára, illetve a nemzetközi fejlesztéspolitikai „jó gyakorlatokra” többé-kevésbé hasonlító tevékenységi- és szervezeti rendszert. Ebben a folyamatban már régóta létező szervezetek (pl. egyetemek, kamarák) gazdagodtak új feladatokkal és identitásokkal, valamint teljesen új szervezetek jöttek létre a semmiből (pl. regionális innovációs ügynökségek, klaszterek). Az azonban mindegyikük esetében közös, hogy az újfajta tevékenységüket valamilyen közforrású támogatás finanszírozza, és feladataik meghatározott alapelvek köré rendeződnek. Ezek az alapelvek közvetlenül összefüggésben állnak az innovációs fejlesztéspolitika háttérében világosan kirajzolódó tudományos elkép-

zelésekkel: az innovációs rendszerek elméleti koncepciója az intézményi-, illetve az evolúciós közgazdaságtanban gyökerezik (Vas–Bajmóczy, 2012).

A modern innovációs elméletek egyik központi gondolata, hogy az innováció rendszerszerűen működik, a vállalatok, illetve további egyéb szervezetek közötti interakciók eredményeképpen jön létre. A vállalatokon kívül kulcsfontosságú szereplőknek tekintik a különböző állami- és nem állami nonprofit szervezeteket is, például egyetemeket, kutatóintézeteket, ügynökségeket. Sokuknak éppen az az elsődleges feladata, hogy a szereplők közötti együttműködéseket fokozza, hídképző és segítő funkciót töltsön be a rendszerben. Tehát, „az innovációs rendszer az interakciókra épült” (Csizmadia, 2009: 71). Ennek megfelelően, a szereplők közötti kapcsolatok és együttműködések szerepének hangsúlyozása az elméleti paradigmában fontos szerepet kap, mind a nemzeti-, mind pedig a regionális innovációs rendszerek tekintetében (Lundvall et al., 2002; Rothwell, 1994; Cooke, 1998).

Az eddigiekből következően nem meglepő, hogy az innovációs fejlesztéspolitika egyik kedvelt támogatási eszköze a különböző szereplők közötti együttműködések, kapcsolatok ösztönzése, vagyis egy adott térségben a *társadalmi tőke* fejlesztése. A sűrű kapcsolati hálózatok, a magas társadalmi tőke szint elérendő célként jelenik meg, egyértelmű meggyőződésként, hogy ezek a jellemzők pozitív hatást gyakorolnak egy nemzetre, vagy egy régió gazdasági teljesítményére. Ez különösképpen érthető igyekezetnek tűnik a világnak azon részein, ahol a vizsgálatok szerint alacsony társadalmi tőke szint mutatható ki. Magyarországra egyértelműen ez jellemző. A kérdés mindössze annyi, hogy ezek a beavatkozások vajon képesek-e olyan együttműködések fejlesztésére, amelyek az elérendő közvetlen célokat, végső soron pedig a *közjót* szolgálják, vagy esetleg más jellegű, nem feltétlenül megerősítésre szoruló kapcsolati formákat támogatnak?

### **A társadalmi tőke színes koncepciója**

A különböző térségek innovációs kapacitását vizsgáló nemzetközi irodalomban meglehetősen gyakori a társadalmi tőke témájának megjelenése. A kutatások ugyan igen eltérő indikátorokkal és módszertannal dolgoznak, azonban az kijelenthető, hogy az innovációs teljesítmény és a társadalmi tőke szintje között általában szoros összefüggést mutatnak ki. (Adam, 2011). Nem célunk itt részletesen bemutatni a társadalmi tőke fogalmának

tartalmát, hiszen erről nagyon sok kiváló összefoglaló tanulmány született magyar nyelven is az elmúlt években (pl. Orbán–Szántó, 2005; Csizmadia, 2008). Inkább azokat a sarokpontokat, ellentmondásokat szeretnénk megvilágítani a koncepcióval kapcsolatban, amelyek segíthetnek világosabban látni, milyen lehetséges problémák merülhetnek fel a társadalmi tőke fejlesztések következtében.

Kevés szociológiai fogalom futott be olyan gyors karriert, mint a társadalmi tőke. A szociológián kívül nagyon sok egyéb tudományterületen is használják, Robert D. Putnam (Putnam, 1993; 2000) munkáinak köszönhetően pedig a szűken vett tudományosság berkeiből is kitört, és a közbeszéd részévé vált. Népszerűsége ellenére – vagy éppen azért – azonban korántsem mondhatjuk azt, hogy a társadalmi tőke egy letisztult koncepció lenne, egyértelműen és megbízhatóan operacionalizálható tartalmi elemekkel. Éppen ellenkezőleg, egymástól jelentősen eltérő tartalmakat és elemeket sorolnak különböző szerzők a saját társadalmi tőke fogalmukhoz, így mind a mai napig nem beszélhetünk egy általánosan elfogadott definícióról. Ezért viszonylag hamar felmerültek a fogalom használatával kapcsolatos aggályok (Portes, 1998), majd az empirikus alkalmazásával kapcsolatos problémák (Sabatini, 2005). A hazai szociológiai irodalomban is komoly kételyek fogalmazódtak meg a társadalmi tőke fogalmának létjogosultságával kapcsolatban (Sik, 2006; 2012; Angelusz, 2010). Abban azért a különböző szerzők egyetértenek, hogy a társadalmi tőke koncepciója mindenekelőtt az emberei/társadalmi kapcsolatokról, azok hálózatáról szól. Továbbá az sem vitatott, hogy a demokratikus politikai berendezkedésnek, valamint a modern piacgazdaságnak nélkülözhetetlen eleméről van szó (Orbán–Szántó, 2005). De hogy mit is jelent pontosan a *társadalmi tőke*, arról már erősen megoszlanak a vélemények. A társadalmi tőkéről szóló írások általában a nagy klasszikusok (elsősorban Bourdieu, Coleman és Putnam) elképzeléseit mutatják be elsőként. Ezt a hagyományt mi sem szeretnénk megszakítani, már csak azért sem, mert már az ő megközelítéseiknek a felvillanása is rámutat a fogalom mögött meghúzódó jelentős eltérésekre.

Bourdieu (Bourdieu, 1998) felfogásában a társadalmi tőke azokat az erőfeszítéseket jelenti, amelyeket az egyének a társadalmi kapcsolatháló kialakítása céljából fejtenek ki. A társadalmi tőke a tulajdonosához tartozó *magánvagyon*, amely révén különböző dolgokat lehet elérni, vagy akár

hatalomhoz is lehet jutni. Coleman (Coleman, 1998) szintén inkább a társadalmi tőke egyéni cselekvést előnyösen előmozdító hatására helyezi a hangsúlyt, de nála már megjelenik annak *közjóság* jellege is, mivel bizonyos típusainak előnyeit nem csak azok élvezhetik, akik létrehozzák, hiszen nehéz kizárni másokat azok „fogyasztásából”. (Orbán–Szántó, 2005:56) A társadalmi tőke közjóság felfogása Putnam (Putnam, 1993; 2000) nevéhez fűződik. Szerinte alapvető eltérést mutat a társadalmi tőke a hagyományos tőkefajtákkal (fizika, humán) szemben: „ez utóbbi fogalmak ugyanis emberek egyedi sajátosságaira utalnak, a társadalmi tőke viszont kollektív ismérv. Putnam szerint a társadalmi tőke kulturális jelenség – egyszerre jelenti a kollektív cselekvésre való készséget és a közintézményekbe vetett bizalmat – és nagy közösségek (akár nemzetek vagy régiók) jellemzője.” (Orbán–Szántó, 2006: 56)

Már ebből a három klasszikus megközelítésből is láthatóak a lényeges koncepcionális eltérések a fogalommal kapcsolatban. Legkönnyebben ezt úgy fogalmazhatjuk meg, hogy az elméletek eltérnek annak függvényében, hogy az *egyéni* vagy a *társadalmi* jelleget hangsúlyozzák, vagyis az *individuumhoz* vagy a *kollektívumhoz* kötik-e a társadalmi tőkét. Az individuumhoz kötődő magánjóság jellegű társadalmi tőke elsősorban az egyéni célok elérését szolgálja, míg a kollektív jellegű inkább a kollektív cselekvés eszközeként funkcionál, hatására a közös célok érdekében együttműködnek az egyének. Egy másik lehetséges megkülönböztetés szerint az egyik elképzelés „...a gazdasági vagy kulturális javakhoz hasonlóan az egyének vagy csoportok célmegvalósító cselekvéseiben versenyelőnyt jelentő tőkeformát, illetve erőforrástípust jelöl. A policy-orientált társadalmi-tőke-felfogás ezzel szemben általában a társadalmi cselekvők interakcióit (tehát a társadalmi viszonyokat) befolyásoló bizalmat, a társadalmi normákat, a kapcsolathálózatokat és bizonyos intézményeket azonosítja a társadalmi tőkével, kiemelve az egyéni és közösségi jólét megteremtésében játszott szerepüket” (Csizmadia, 2008: 297). Azonban azt is világosan látni kell, hogy a társadalmi tőke az egyéni erőforrás jelleget hangsúlyozó megközelítésekben is értelemszerűen túlmutat az individuum szintjén, mivel nem az egyénben ölt testet (mint a klasszikus tőkefajták), hanem az egyének közötti viszonyrendszerben.

A fogalomnak a közpolitikában/fejlesztéspolitikában való széleskörű használata következtében egyre inkább elterjedtek azok a társadalmi tőke

definíciók, amelyek egyesítik a különböző megközelítéseket, és meglehetősen tágan értelmezik a kérdést. Egy összegző tanulmány definíciója szerint (Aldridge et al., 2002: 5) például a társadalmi tőke hálózatokból, normákból, kapcsolatokból, értékekből és informális szankciókból áll, amelyek meghatározzák egy társadalomban a társas interakciók mennyiségét és az együttműködés minőségét. A társadalmi tőkének alapvetően három fő komponensét különböztetik meg:

- *társadalmi kapcsolatháló* –(ki kit ismer);
- *társadalmi normák* – (formális és informális szabályok, amelyek azt irányítják, hogy a hálózatok tagjai hogyan viselkednek egymással);
- *szankciók* – (a folyamat, ami segíti biztosítani, hogy a hálózat tagjai betartsák a szabályokat)

A hazai szociológiai irodalomban többek között Angelusz Róbert (Angelusz, 2010) éppen az ilyen, mindent átfogó értelmezésekkel szemben fogalmaz meg fenntartásokat. Meglátása szerint a fogalom „túlterhelődött”, komponenseinek túlzott heterogenitása figyelhető meg annak ellenére is, hogy a kapcsolathálózati beágyazottság közös ismérve a meghatározásoknak. „A definíciók valamennyi elemének elfogadása azonban tágassá és inkonzisztenssé tenné a társadalmi tőke fogalmát.” (Angelusz, 2010: 158) Sik Endre pedig arra tesz kísérletet átfogó tanulmányában (Sik, 2012), hogy a túlbujránzó társadalmi tőke koncepciók letisztázásán keresztül a kapcsolati tőke használható fogalmát megalkossa. Ennek érdekében sorra veszi a társadalmi tőke koncepcióját ért kritikai meglátásokat, melyek közül két fő vonulatot tart lényegesnek: „Ezek egyfelől azt hangsúlyozzák, hogy a társadalmi tőke definiálatlansága miatt szinte lehetetlen elkerülni az alul-vagy a túlbeágyazottság hibáját, másfelől azt, hogy a „társadalmi” jelző növeli a fogalom semmitmondó és normatív alkalmazásának esélyét” (Sik, 2012: 16). Az általa hivatkozott egyik megközelítés szerint (Bankston–Zhou, 2002 idézi Sik, 2012) a társadalmi tőke nem más, mint különböző szociológiai jelenségek „statikus összegereblyézése”, amelyek sokféleképpen kapcsolódhatnak egymáshoz, és kölcsönös egymásra hatásuk is többféleképpen lehetséges. „Az ő megközelítésükben a társadalmi tőke főszereplője a kapcsolat, amely a szereplők közötti lojalitás, a generációk közös szocializációja, illetve a reciprocitás elvének működése hatására normákat képez,

s ezekből vezethető le a társadalmi cselekvés. E sokszálú folyamat a kulturális meghatározottsága miatt nem azonos módon megy végbe a különböző (szub)kulturákban. Lehetnek olyan tényezők, amelyek egy adott kultúra vagy etnikum esetében erősen hatnak a társadalmi tőke folyamatára, ugyanakkor másutt e tényezők nem játszanak szerepet. De lehetséges az is, hogy a társadalmi tőke létrejöttének és működésének folyamatát alkotó egyes lépésekre a különböző kulturákban eltérő módon kerül sor, illetve a rájuk ható tényezők másképp függenek össze egymással.” (Sik, 2012: 15)

Jórészt ezektől a vitáktól függetlenül a regionális tudomány is kialakította a maga sajátos társadalmi tőke fogalmát. Ez a megközelítés is csatlakozik a széles terjedelmű, szintetizáló értelmezésekhez. Számunkra ez az ért kiemelt jelentőségű, mert az innovációs fejlesztéspolitikai eszközök kialakítására valószínűleg ezek a meglátások nagyobb hatással vannak, mint a gyakorlati közpolitiktól talán kissé távolabb eső szociológiai elméletek.

Lengyel Imre Camagni-ra hivatkozva értelmezi (Lengyel, 2012: 161) a társadalmi tőkéhez sorolandó elemeket. Egyrészt két dimenziót különít el: formális-informális, valamint makro-mikro szinteket. A makro szinthez az intézményeket, a szabályokat és a normákat sorolja, mint formális elemeket, az informálishoz pedig a megállapodásokat, az egyéni jelzéseket, a képviseléseket és az értékeket. A személyes kapcsolatok, a társadalmi hálózatok, mint formális elemek és a bizalom, mint informális elem a mikro dimenzióba kerülnek.

Itt kell megemlítenünk a területi tőke fogalmát, amely alig több mint egy évtizedes múltra tekint vissza (Tóth, 2011). A regionális tudomány által preferált koncepció erősen épít a társadalmi tőkére, azt tulajdonképpen egyik elemévé teszi. Illetve – pontosabban fogalmazva – a társadalmi tőke szokásos elemeit különböző elnevezéseken integrálja. Rechnitzer és Smahó (Rechnitzer–Smahó, 2011: 25) a területi tőke hat főbb csoportját határozzák meg, melyekből három is témánkhoz kapcsolódik:

- „• Társadalmi tőke: normák és értékek rendszere, amely az adott helyen alakult ki éppen az ott lévő történeti adottságokból következően, s egyben valamelyest a közösséget is jellemzi, annak egybetartozását is ösztönzi.
- Kapcsolati tőke: a helyi szereplők által létrehozott belső és külső társadalmi együttműködési rendszerek, amelyek éltetik a helyi tudásokat,

azok folyamatos megújítását és terjesztését ösztönzik, illetve arra készítetnek.

- Helyi hálózatok: gazdasági és nem gazdasági együttműködést, kooperációt folyamatosan éltető, azt segítő formális és informális tényezők együttese, amelyek csak az adott területi egységben figyelhetők meg, sajátosságokat képviselve.”

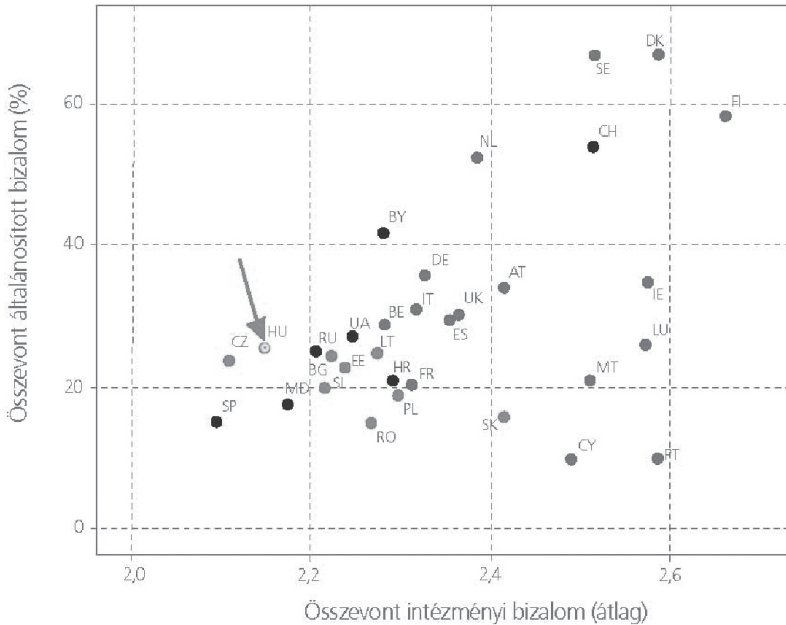
A Camagni által meghatározott (idézi Lengyel, 2012: 162) területi tőke összetevők az előző fogalmi meghatározásnál egyértelműebben illeszkednek az eddig ismertetett társadalmi tőke elképzelésekbe. Nála a területi tőke alaptényezői között találhatjuk többek között a humán tőkét és a társadalmi tőkét. A Camagni féle rendszerben ez a két tőkefajta tulajdonképpen egymás ellentétéként értelmezett, a rendszer ún. rivalizálás dimenziója mentén. „A rivalizálás a szűkösen rendelkezésre álló magánjavak esetében erős, míg közjavak esetében alacsony. Megjegyzem, hogy a rivalizálás erős a humán tőke esetében, míg a társadalmi tőke esetében már az együttműködés válik jellemzővé” (Lengyel, 2012: 163). Tehát a társadalmi tőke itt egyértelműen a közjavakhoz sorolódik, elemei pedig az intézmények, a magatartásmin-ták, az értékek, a bizalom és a reputáció. A társadalmi tőke további elemei is megjelennek a rendszerben a kapcsolati tőke néven: együttműködési képes-ség és kollektív tevékenység, valamint kollektív kompetenciák formájában. A kapcsolati tőke az ún. átmeneti jellegű javak közé került a rendszerben, a humán tőke és a társadalmi tőke között helyezkedik el, vagyis valahol fél-úton a magánjavak és a közjavak között.

### **A bizalom szintje és a kapcsolatok megítélése Magyarországon**

Láthattuk, hogy a *bizalom* és a *társadalmi tőke* egymástól nem elválasztható fogalmak. Ugyanígy a különböző kapcsolatok, együttműködések léte is nyilvánvalóan feltételezi a bizalmat. Magyarországon a bizalom szintje alacsonyabb a nyugat-európai országok átlagánál. Egy adott társadalom bizalmi szintjének megragadását különböző indikátorokkal, a *személyek*, illetve az *intézmények* felé megnyilvánuló bizalommal szokták mérni. Az *interperszonális bizalom* esetében tovább megkülönböztethető az *általánosított*, illetve a *partikuláris* bizalom jelensége. Az előbbi általánosan „az emberekről” alkotott véleményeket, míg az utóbbi a családba, szomszéd-

dokba és ismerősökhöz vetett bizalmat mutatja. E három különböző indikátor szintje egy társadalomban nem feltétlenül azonos, ennek témánk szempontjából komoly jelentősége van.

1. ábra: Az általános bizalom és az intézményi bizalom együttmozgása a vizsgált országokban

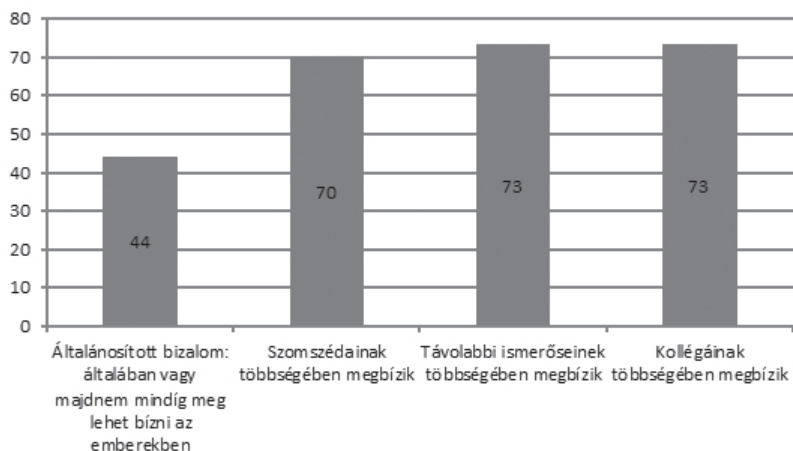


Forrás: Tóth, 2009: 20.

Az ábrán látható, hogy Magyarország esetében a kétféle bizalomtípus komoly eltérést mutat. Az intézmények iránti bizalmatlanságunk kiemelkedő a vizsgált országok között, míg az általánosított bizalom kategóriájában nem mutatunk extrém alacsony szintet, bár az a tény, hogy a megkérdezettek 56%-a szerint az emberekben egyáltalán nem, vagy alapvetően nem lehet megbízni, ami legkevesbé sem egy bizalomteli társadalmi légkörről árulkodik (Tóth, 2010). Az európai összehasonlításban alacsony szintű általánosított bizalom szint ugyanakkor relatíve magas partikuláris bizalommal jár együtt. Ez a jelenség Magyarországon kívül több poszt-socialista ország esetében is kimutatható (Giczi–Sik, 2009), ahogyan azt a 2. ábra mutatja.



2. ábra: A bizalom rádiusza a magyar lakosság körében (az egyes, a bizalommal kapcsolatos kijelentésekkel egyetértők aránya 2009-ben)(%)



Forrás: Tóth, 2009: 22.

A következő táblázat a három vizsgált bizalomtípus szintjét hasonlítja össze európai kitekintésben.

1. táblázat: A bizalom elemeinek aránya és átlagos szintje négy klaszterben

Klaszter	BIZALOM						
	Általánosított bizalom	Intézmények iránti bizalom			Partikuláris bizalom		
		Politikai rendszer	Állam	Civil társadalom	Család	Szomszedság	Ismerősök
Északi országok	6,9	51	77	60	93	88	97
Központi Európa és Spanyolország	5,7	33	64	53	85	79	93
Dél- (és Délkelet-) Európa, valamint Hollandia	5,8	24	50	48	80	70	81
Kelet-Közép-Európa	4,7	21	51	51	80	66	76

Forrás: Giczi-Sik, 2009: 72

Az összehasonlításban látható, hogy a fő bizalom-típusok közötti legnagyobb eltéréseket a Kelet-Közép-Európa kategória mutatja, ami egy olyan egyensúlyhiányra utal, ami az egészséges társadalmi működést erősen megnehezíti. A szakirodalom szerint az általánosított bizalom a gazdasági fejlődés hordozója, míg a partikuláris bizalom inkább akadályozza azt. Mindenesetre a kettő közötti nagyobb eltérés kiegyensúlyozatlan bizalmi szerkezetre utalhat, mint például az *amorális familizmus* és az *informalitás* (Giczi–Sik, 2009: 76). Az előbbi azokra az országokra jellemző, ahol a családba vetett bizalom jelentősen meghaladja a partikuláris bizalom másik két elemének szintjét (pl. Lengyelország, Románia). Az informális pedig azokat az országokat jellemzi, ahol viszonylag erős a kvázi általános hálózatba (az ismerősökbe) vetett bizalom, de mértéke nem éri el a családi bizalom szintjét (pl. Magyarország).

#### *A kapcsolatok megítélése*

Szintén az általános bizalomhiányos légkörrel mutat összefüggést, ha egy társadalomban az érvényesüléshez, a sikerességhez a tisztességtelenség gyanúja társul. Magyarországon éppen ez a helyzet, mivel a lakosságnak csupán az egyharmada tartja úgy, hogy az érvényesüléshez kemény munka és egyéni törekvések szükségesek. Majdnem ugyanennyien gondolják azt, hogy sokkal inkább *jó kapcsolatokra*, illetve jó családi háttérre van szükség. (Tóth, 2010: 281). A kapcsolatok megítélésének ebben a kontextusban való vizsgálatát több kutatás is érintette. A következőkben egy ilyen vizsgálatot ismertetünk részletesebben, melynek adatai korábbiak ugyan, de számunkra mégis talán ez a leghasznosabb, mivel részletesen foglalkozik a kapcsolati tőke kérdéskörével.

Az *International Social Justice Project (ISJP)* nemzetközi összehasonlító vizsgálat a kelet-európai átmenet során kialakuló új gazdasági és társadalmi viszonyok összefüggéseinek feltárására vállalkozott, kifejezetten a nyugat-európai struktúráktól való eltérésekre fókuszálva. (Csepeli et al., 2004) A siker (érvényesülés) és a meggazdagodás társadalmi megítélését vizsgálva a kapcsolati tőke megítélésnek érdekes ellentmondásra bukkantak. Nyilvánvalóan a kapcsolatok felfoghatók úgy, mint amelyek belső erőforrások felhasználása révén jönnek létre, és így az érvényesülés és a siker elengedhetetlen feltételeinek tekinthetők. Viszont a „jó kapcsolatok” jelent-

hetik akár azt is, hogy valaki érdemtelenül és tisztességtelenül éri el a célját, ami makroszinten korrupciót, személyi összefonódást, klientizmust és paternalizmust jelenthet. A kutatást végzők ez utóbbi értelmezésben használták a jelenséget, amit azzal támasztottak alá, hogy a kelet-európai eredményekben a kapcsolatok megítélésében szignifikáns negatív korreláció mutatható ki a belső erőforrásokkal. Ez azt jelenti, hogy a kapott eredmények alapján a kapcsolati tőke, mint *sikerattribúció a képességgel* és az *erőfeszítéssel* negatívan korrelál, míg a *kedvező indulási feltételek* szerepével pozitívan. A *meggazdagodás* tekintetében a kapcsolatok szerepének fontossága leginkább a *becstelenséggel*, az *esélyegyenlőtlenséggel* és az *egyenlőtlen külső gazdasági tényezőkkel* korrelál, míg a *kemény munkával* és a *tehetséggel* negatív összefüggést mutat.

A kutatás mögött meghúzódó fő kérdés az volt, hogy vajon a poszt szocialista országok mennyire tudnak hatékonyan átállni az államszocialista központosított gazdasági működésről a modern piacgazdaság rendszerére. A kérdésre a választ nem az instrumentális és strukturális feltételek elemzésének irányából keresték, hanem a változások emberi erőforrása és a rendszerváltó társadalmak kognitív jellemzői felől közelítve. Két egymással ellentétes fogalom, a *bizalom* és a *gyanakvás* szembeállítása kerül a középpontba. Ebben a kontextusban „a *bizalom* a társadalmi és gazdasági rendszer működésmódjának elfogadását, helyeslését jelenti, valamint egy olyan társadalomlélektani mechanizmust, amely a rendszerben résztvevők társadalmi viselkedését is pozitív módon befolyásolhatja, és kapocsként szolgál a személyes motivációk és hitvallások, illetve az elérni kívánt szervezeti, társadalmi célok között. A *gyanakvás* ezzel ellentétben eltávolítja és megkérdőjelezi az egyén és a társadalom (vagy egyszerűen: „mások”) kölcsönviszonyát, és lélektanilag elbizonytalanítja a szereplőt cselekvésének értelmében és sikerében” (Csepeli et al., 2004: 3).

A siker és a gazdagság mindennapi magyarázatai nem értéksemlegesek. Ugyanaz az esemény teljesen más megvilágításba helyezhető azáltal, hogy előfordulásukat milyen okokkal magyarázzuk. Ha valakit sikeresnek tartunk, akkor azt kétféle módon magyarázhatjuk (Csepeli et al., 2004: 7):

- Az egyik esetben nem ismerjük el, illetve megpróbáljuk megfosztani az értékétől. Ilyenkor a sikeresnek talált személytől független, vagyis hozzá képest külső okokkal magyarázzuk a sikert.

- A másik lehetőség, ha a sikert a sikeres ember képességeinek, kemény munkájának tulajdonítjuk. Ekkor maga a személy kerül a saját „sikere” közép-pontjában, ebben az esetben a megfigyelő a sikert legitimnek és megérdemeltnek tartja, még akkor is, ha ő maga nem tartozik a nyertes csoportba.

Csepeliék elemzésükben egy 1991-ben és egy 1996-ban elvégzett nemzetközi, empirikus attitűdvizsgálat adatait használják (lásd [www.butler.edu/isjp](http://www.butler.edu/isjp)). A kérdőívből kiemelték két kérdésblokkot, melyek az *érvényesülés* és a *meggazdagodás* lehetséges módjaira kérdez rá. Az érvényesülésre vonatkozó kérdés így szólt: *„Most néhány olyan tényezőt sorolok fel, amelyeket általában lényegesnek tartanak a magas társadalmi helyzet eléréséhez. Kérem, mondja meg, hogy Ön szerint ezek mekkora szerepet játszanak társadalmunkban a siker elérésében!”* A válaszadók ötfokú skálán ítélték meg, hogy az egyes szempontokat mennyire tartják fontosnak. Ez a kérdés négy szempont tesztelését végzi: a *tehetségét*, a *kemény munkáét*, a *jó kapcsolatokat*, illetve a *jó indulási feltételekét*.

A gazdagokra vonatkozó kérdés pedig így szólt: *„Az Ön véleménye szerint Magyarországon a következő tényezők milyen gyakran okai annak, hogy valaki gazdag?”* Itt négy szempontot teszteltünk: a *tehetséget*, a *kemény munkát*, a *jó kapcsolatokat*, a *jó indulási lehetőségeket*, illetve a *gátlástalanságot*.

A két kérdésblokk szorosan összefügg egymással. A siker, az érvényesülés útjai azokat a mechanizmusokat jelölik ki, amelyeken keresztül az emberek előrejutása lehetséges egy adott társadalomban. A gazdagokra vonatkozó ítéletek viszont éppen azokra vonatkoznak, akik ezen mechanizmusok alapján sikereket tudnak felmutatni (Csepeli et al., 2004: 10). Csepeliék tehát mindkét megközelítést azonos elvek mentén vizsgálták, az egyes válaszkategóriákat pedig aggregálták, így hozva létre a különböző attribúciós minták komplex rekonstrukcióját. Így összesen négy változó jön létre, melyek mind az érvényesülés, mind a meggazdagodás esetében mutatják a *külső okok*, illetve a *belső okok* szubjektív fontosságát. Vizsgálatuk egyik kulcsfontosságú eleme az egyénhez képest „külső” és a „belső” okok megkülönböztetése. A *belső okok* kategóriájába a kemény munka és tehetség meritokratikus erőforrásait sorolják. A *külső okok* kategóriájába pedig az előnyös starthelyzet, és a kamatoztatható kapcsolat.

Témánk szempontjából döntő kérdés, hogy mire alapozva sorolható a kapcsolati tőke jelensége az érvényesülés és a gazdagság *negatív* konnotációjú külső okai közé? Az idézett kutatásban a személyes kapcsolatokat egyértelműen a meritokratikus erőforrásokkal szembenálló tőkeként tudták definiálni, mivel Kelet-Európában ez szignifikánsan negatívan korrelál a belső erőforrásokkal, és Nyugat-Európában is erősebb a kapcsolata a külső, mint a belső erőforrásokkal.

2. táblázat: A siker és a gazdagság attribúciói 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában, a „fontos” és a „nagyon fontos” választ adók együttes aránya

	1991 Kelet-Európa	1996 Kelet-Európa
<b>Sikerattribúciók %</b>		
Tehetség	83,0	81,6
Kemény munka	79,0	77,7
Kapcsolati háló	74,5	87,4
Indulási előny	42,5	53,4
<b>Gazdagság-attribúciók</b>		
Tehetség	51,9	46,9
Kemény munka	40,2	45,0
Kapcsolati háló	76,7	83,4
Indulási előny	59,5	68,7
Gátlástalanság	64,8	68,7

*Forrás: Csepeli et al., 2004*

A két különböző időben készült vizsgálat idevonatkozó tanulságait úgy foglalják össze a szerzők (Csepeli et al., 2004: 11), hogy a Kelet-Európai térségre nézve „riasztó” következtetéseket lehet levonni, mivel a két vizsgált időszakban a *sikervakság* (vagyis a sikeresség megítélésénél a külső okok erősebbek a belső okoknál) erőteljesebben nőtt, mint a gazdagság iránt gyanakvás. Ezt azzal magyarázzák, hogy 1991-ben a rendszerváltó társadalmakban még több illúzió volt a *meritokratikus* értékek érvényre jutását tekintve, vagyis hogy a sikert majd az egyéni teljesítmények fogják meghatározni. A gazdagokkal szemben viszont már 1991-ben is szkeptikusak voltak a posztoszocialista országok polgárai, és ez az idő előrehaladásával csak tovább nőtt.

3. táblázat: A siker és a gazdagság attribúciói a „fontos” és a nagyon fontos” választ adók együttes aránya Kelet-Európában, Nyugat-Európában és az USA-ban

	Kelet-Európa 1991	Nyugat-Európa 1991	USA 1991
%			
<b>Sikerattribúciók</b>			
Tehetség	83,0	93,2	92,5
Kemény munka	79,0	89,3	94,4
Kapcsolati háló	74,5	85,6	81,7
Indulási előny	42,5	73,3	72,9
<b>Gazdagság-attribúciók</b>			
Tehetség	51,9	59,8	59,4
Kemény munka	40,2	56,3	66,0
Kapcsolati háló	76,7	70,7	74,9
Indulási előny	59,5	63,6	62,3
Gátlástalanság	64,8	30,2	42,8

Forrás: Csepeli et al., 2004

A 3. táblázat szélesebb nemzetközi metszetben hasonlítja össze az 1991-es adatfelvétel aggregált kelet-európai eredményeit a szintén aggregált nyugat-európai és USA adatokkal. Világosan látható a *keleti és nyugati* oktulajdonítás komoly eltérése.

### **A bizalom és a kapcsolatok megítélése a regionális innovációs rendszerek szereplőinek körében**

Felmerül a kérdés, hogy a nemzeti szinten mért vizsgálatok eredményeiből – melyek országos reprezentatív lakossági felmérések eredményeit tartalmazzák – milyen tanulságok vonhatóak le egy szűk és speciális terület működésére nézve. Egyrészt azt mindenképpen figyelembe kell vennünk, hogy csoportokon végzett felmérésekből sohasem vonhatunk le következtetéseket az egyes egyénekre vonatkoztatva. Továbbá a teljes lakosságon mért eredmények alapján nem lehet közvetlen módon egy lényegesen kisebb csoport, esetünkben a regionális innovációs rendszerek szakembereinek véleményére sem megállapításokat tenni. Ettől függetlenül az előzőekben bemutatott társadalmi jelenségek mindenképpen releváns mutatói – még ha csak közvetetten is – az innovációs rendszerek működésének, hiszen a gazdagság *társadalmi beágyazottsága* (Granovetter, 1985) ezt egyértelművé teszi.

A hazai regionális innovációs rendszerekben tevékenykedő szereplőknek az érintett kérdésekhez való viszonyulásához saját kutatási eredményeink adhatnak némi további fogódzót.<sup>1</sup> A kutatás keretében fókuszcsoportos interjúk, félig strukturált interjúk, valamint kérdőív segítségével próbáltunk meg mélyebb bepillantást nyerni a hazai regionális innovációs rendszerek működésébe (bővebben Pálné, 2013; Bodor, 2013a; 2013b). Összesen 28 interjú és kérdőív készült, országos lefedettséggel. A megkérdezettek a regionális innovációs rendszerek közvetítő (vagy kiszolgáló, segítő, hídképző) szervezeteinek vezető szakemberei közül kerültek ki. A résztvevők kiválasztásánál követtük a szakirodalomban általánosnak tekinthető felosztást. A regionális innovációs rendszerekben a közvetítő (vagy kiszolgáló, segítő, hídképző) szervezetek közé egy meglehetősen heterogén szereplői kör tartozik: üzleti és innovációs központok; technológiatranszfer-szervezetek; technopoliszok, tudományos és technológiai parkok, technológiai központok, szakértői/kiválósági központok, vállalkozásfejlesztési intézmények (inkubátorházak, ipari parkok); felsőoktatási intézmények és kutatóintézetek; szakképző intézmények, tudásbázist működtető szervezetek; privát üzleti szolgáltatók, tanácsadók (Csizmadia, 2009). Empirikus vizsgálatunkban elsősorban erre a szereplői körre, vagyis a *közvetítő szervezetekre* koncentráltunk.

Az interjúk célja az volt, hogy megismerje az interjúalanyok véleményét az innovációs rendszerhez tartozó *intézményi* feltételek működésével kapcsolatban. Az interjúkban csak nyitott kérdések szerepeltek, melyek a következő témákat járták körül:

- Szereplők közötti együttműködés;
- állam szerepe az innovációban;
- önkormányzatok szerepe az innovációban;
- centralizáció-decentralizáció kérdése;
- innováció finanszírozása, támogatások;
- az innováció társadalmi akadályai.

A kérdőíves felmérés egy gazdasági attitűdöket vizsgáló kérdéssort jelentett, melyet az interjúkat követően vettük fel a megkérdezett interjú-

<sup>1</sup> „Innovációbarát kormányzás Magyarországon. A regionális innovációs fejlesztéspolitikai kihívásai” OTKA 81785

alanyok körében. Ennek eredményei természetesen nagyfokú óvatossággal kezelendők az alacsony elemszám miatt.

Az interjúk tapasztalatai alapján kijelenthetjük, hogy a *szűk bizalmi rádiusz* és ennek következményei erősen kimutathatóak az innovációs szakemberek körében is. Főként az együttműködés témájával kapcsolatosan fogalmazódtak meg leginkább olyan explicit, illetve implicit tartalmak, amelyekben a partikuláris bizalom, illetve az informális kiemelkedő szerepe megjelent. A másokhoz fűződő viszony diskurzusában élesen elválnak az innovációban szintén érintett „közeli ismerősök” (=jó) és az „egyéb mások” (=rossz) megítélése: *„Annak idején, amikor az innovációban megjelentek komoly pénzek, akkor volt egy konferencia és az XY-nal [a konkrét nevet eltávolítottam, B.Á.] összesűgtünk, hogy na most gyorsan meg fog emelkedni az innovációs szakemberek száma. És meg is történt.”* (Interjúalany 16.). Az interjúk alapján úgy tűnik, a regionális innovációs rendszert inkább az erős informális kapcsolatok irányítják a saját logikájuk szerint, és kevésbé az innováció tudományos megközelítéseinek normatív megállapításai: *„Azokkal, akik működnek, és akik azért jöttek létre, hogy egyrészt nemcsak célokat szolgáljanak, szakértelmet tudnak felmutatni azokkal a kapcsolatunk jó. Azok a szervezetek, amelyek léteznek, de szerintünk nem alkalmasak a feladataiknak a végrehajtására, azokkal meg nincs kapcsolatunk, mert azokkal mit csináljunk?... de én nem szeretnék egyetlen szervezetet sem megsérteni, úgyhogy nem fogom most kiemelni, de nem véletlen az, hogy mi nem ápolunk különösebb kapcsolatot XX szervezettel (konkrét szervezet nevét eltávolítottam, B.Á), meg ilyen formációkkal, mert semmilyen épkézláb dolgot nem csinálnak, ami a regionális innovációval kapcsolatos. Tehát persze, valahogy funkcionálva van, működik. Annak idején adtak bele pénzt, még a Lippényi korszakban. Megalakult, csinálják most ilyen önigazoló önfenn tartó tevékenységeket, de ettől itt komoly előmozdulás a tudásgazdaságban, a spinoff cégekben semmi nincsen.”* (Interjúalany 14.).

Így nem csodálkozhatunk azon sem, hogy a fogalmak is hozzáidomulnak a sajátos helyzethez: *„A bizalom az, hogy a Józsiról tudjuk, hogy egy kicsit simlis, de adtunk neki már pénzt és visszaadta, akkor most is adhatunk neki.”* (Interjúalany 5.)

A „kapcsolatok megítélését” vizsgáló, korábban már részletesen ismertett kutatás kérdéseit mi is feltettük saját vizsgálatunk kérdőíves részében.



Saját eredményeink is megerősítették az *érvényesülésre* és a *meggazdagodásra* vonatkozó sajátos, a posztzocialista országokra jellemző attitűdöket, bár szignifikáns korrelációt az alacsony esetszám miatt csak egyetlen esetben sikerült produkálnunk.<sup>2</sup>

4. táblázat: A siker és a gazdagság attribúciói 1991-ben és 1996 Kelet-Európában és a saját kutatásunk (RIR) mintájában, a „fontos” és a „nagyon fontos” választ adók együttes aránya

	1991 Kelet-Európa	1996 Kelet-Európa	2012 RIR
<b>Sikerattribúciók %</b>			
Tehetség	83,0	81,6	<b>80,2</b>
Kemény munka	79,0	77,7	<b>84,6</b>
Kapcsolati háló	74,5	87,4	<b>84,6</b>
Indulási előny	42,5	53,4	<b>88,5</b>
<b>Gazdagság-attribúciók</b>			
Tehetség	51,9	46,9	<b>38,4</b>
Kemény munka	40,2	45,0	<b>38,4</b>
Kapcsolati háló	76,7	83,4	<b>92,3</b>
Indulási előny	59,5	68,7	<b>84,6</b>
Gátlástalanság	64,8	68,7	<b>61,5</b>

*Forrás:* részben saját adatok, részben Csepeli et al., 2004

Az innovációs szakemberek vizsgálatából származó adatok jól beleilleszkednek az eredeti kutatás által leírt tendenciába, mintha folytatnák az 1991 és 1996 között elindult változások folyamatát, főként a gazdagok megítélésében. A *külső* előnyök fontosságának megítélése itt még tovább növekedett (a *gátlástalanság* kivételével), a *tehetségé* és a *kemény munkáé* pedig tovább zuhant. A sikerattribúciók tekintetében nem ennyire egyértelmű a kép, hiszen a *munka* megítélése jelentősen javult, ugyanakkor a mintánkban az *indulási előny* drasztikusan eltér még az 1996-os adattól is, és így a sikerattribúció legnagyobb arányban magasra értékelt komponensévé válik, párosulva a szintén nagyon magasán értékelt *kapcsolati tőkével*.

Látható, hogy a RIR mintában is meglehetősen határozott irányultságot mutat az amúgy „ambivalens” kapcsolati tőke: sokkal erőteljesebben

<sup>2</sup> A gazdagság attribúcióknál a *kapcsolatok* és a *jó indulási feltételek* között közepesen erős szignifikáns kapcsolatot találtunk ( $r=0,414$ ,  $p=0,036$ )

húz a külső, negatív megítélés felé, amit leglátványosabban a gazdagság-attribúciók adatai igazolnak. Ez alapvető eltérés a „nyugati” mintáktól.

Ezek után azt állíthatjuk, hogy a vizsgált innovációs szakemberek kognitív struktúrájában teljesen világosan elválik a kapcsolatok, megítélése a pozitív, meritokratikus értékektől, és az inkább negatív megítélésű, az egyénhez képest külsődleges erőforrások csoportját gazdagítja. Tehát a speciális vizsgálati mintánkat adó – amúgy éppen kapcsolatépítéssel, hálózat-építéssel, facilitálással, megbízott – szakemberek a kapcsolatok jellegét és funkcióját a korábbi nagymintás, reprezentatív felmérések lakossági véleményéhez hasonlóan látják.

### **Kapcsolatérzékeny kultúra**

A magyar társadalom kapcsolati kultúrája *kapcsolatérzékeny* (Sik, 2012). Ez azt jelenti, hogy a kapcsolatok szerepe kiemelkedő, a különböző ügyletek elsőrendűen személyes relációk mentén kerülnek elintézésre. „Egy ilyen világban élni azt jelenti, hogy „mindenki” tudja, hogy a kapcsolatok fontosak, s ezért azokat ápolni érdemes (a haszon elvének megfelelően), hogy mások is ezt teszik, s ezért a kapcsolatokat ápolni kötelesség (a közösségbe tartozás elvének megfelelően), s hogy ez így természetes is (kulturális hatás)” (Sik, 2012: 166). A *kapcsolatérzéketlen* kultúrákban is fontos a kapcsolati tőke természetesen, de a használata nem az elsődleges eszköz. Ezekben a társadalmakban például előbb jut eszébe az embereknek a piaci megoldás, mint a kapcsolati tőke mobilizálása, illetve korrupció is létezik, de lényegesen ritkábban, nem hatja át az egész társadalmat.

Amennyiben elfogadjuk ezt a tételt, miszerint Magyarországon a személyes kapcsolatok kiemelten fontos szerepet töltenek be, akkor ezzel párhuzamosan azt is valószínűsíthetjük, hogy a társadalom bizonyos tagjai, csoportjai között komoly kapcsolati tőke erőforrások működnek. Ez nyilvánvalóan nem csak a mindennapi élet területein jelenik meg, hanem a politikában és a gazdasági életben is. Ennek a *kapcsolatérzékeny* működésnek a fennmaradásában és folyamatos újratermelésében komoly szerepet játszik a bizalom különböző komponenseinek korábban bemutatott sajátságos konstellációja. A politika, az állam és az egyéb intézmények iránt tanúsított erőteljest gyanakvás úgy tűnik, tartós jellemvonása volt és lesz is a magyar társadalomnak. A személyes kapcsolatok (főként a család és az ismerősök)

nyújtotta lehetőségek nyilvánvaló vonzóbb alternatívaként merülnek fel egy ilyen világban, amelyek így aztán különböző hálózatok formájában átszövik az egész társadalmat. Ezeknek az informális kapcsolati hálózatoknak a funkciójáról írja Sik Endre (Sik, 2012: 112): „A háló ott, ahol az állam és/vagy a piac sikeres, pusztán kiegészítő intézménye a hatékonyan működő rendszernek, illetve védekezési eszköz ezek negatív mellékhatásai ellen. Ahol azonban az állam túl erős vagy túl gyenge, és a piaci viszonyok torzultak, ott a háló szerepe szükségszerűen felértékelődik, hiszen mind az állam, mind a piac szereplői rá vannak erre utalva. A (fél)periférián a piac gyenge, az állam pedig nagyra nőtt kamaszgyerekre hasonlít, amennyiben ereje mint a bikáé, de bumfordi, ügyetlen, durva és tapintatlan, ezért hát bizonyosan nagyobb a háló szerepe itt, mint a centrum országaiban.”

### Összegzés

Az innovációs rendszerek hatékony működését nagymértékben elősegíti a szereplők közötti intenzív kapcsolatok megléte, valamint a magas szintű társadalmi tőke. Legalábbis általában ezek jellemzik azokat a térségeket, nemzeteket, amelyek innovációs teljesítménye kiemelkedő eredményeket mutat. Kézenfekvőnek tűnik tehát más helyeken is átvenni ezeket a mintákat, és támogatási eszközökkel ösztönözni a releváns szereplői kört a fokozottabb együttműködésre. Ezt hangsúlyozzák az innováció tudományos elméletei is, illetve a társadalmi tőke fejlesztése iránt elkötelezett modern fejlesztéspolitikai elképzelések is. Az azonban problémák forrása lehet, hogy ezek a megközelítések alapvetően *kapcsolatérzéketlen* kultúrájú társadalmakban születtek. Az nyilvánvaló, hogy az innovációs rendszerek interakciókra épülő modelljében a kapcsolatok szerepe meghatározó. Az már kevésbé az, hogy az ösztönzések által – az eredetileg szándékolt tartalomnak megfelelően – a különböző szervezetek és tevékenységek interakcióját sikerül fokozni egy hatékonyabb innovációs teljesítmény érdekében, vagy esetleg pusztán a politikába és a gazdaságba beágyazódó személyes kapcsolatokat. Ezt a kérdést nehéz eldönteni, az azonban bizonyos, hogy Magyarországon a társadalmi tőke kapcsolati elemeinek bizonyos elemei ugyan látthatatlanok, de támogatások nélkül is nagyon fejlettek. Ezzel együtt persze az erős kapcsolati hálózatok fontos közjóságok is lehetnek egy társadalomban, de ugyanúgy a „közrossz” forrásává is válhatnak. A kérdés az, hogy

az együttműködéseket támogató fejlesztéspolitikai eszközök e két lehetőség közül melyik folyamatot támogatják.

### Felhasznált irodalom

- Adam, Frane (2011): Is Social Capital Still Relevant for Regional Innovation Capacity? In: Adam, Frane – Westlund, Hans (eds.): Socio-Cultural Dimensions of Innovation Performance. Ljubljana, IRSA.
- Aldridge, Stephen – Halpern, David – Fitzpatrick, Sarah (2002): Social Capital. A Discussion Paper. London, Performance and Innovation Unit, Admiralty Arch,
- Angelusz, Róbert (2010): Tőke vagy erőforrás? *Szociológiai Szemle*. Vol. 20., No. 3., pp. 147–166.
- Bankston, Carl – Zhou, Min (2002): Social Capital as Process: The Meanings and problems of a Theoretical Metaphor. *Sociological Inquiry*. Vol. 72., No. 2., pp. 285–317.
- Bodor Ákos (2013a): Mivel van baj? A társadalmi kontextus megjelenése az innovációs szakemberek problémaérzékelésében. In: Gál, Zoltán (szerk.): Innovációbarát kormányzás Magyarországon. A regionális innovációs fejlesztéspolitika kihívásai. Pécs, MTA KRTK RKI.
- Bodor Ákos (2013b): Az innovációt körülvevő társadalmi kontextus néhány elemének vizsgálata. In: Gál, Zoltán (szerk.): Innovációbarát kormányzás Magyarországon. A regionális innovációs fejlesztéspolitika kihívásai. Pécs, MTA KRTK RKI.
- Bourdieu, Pierre (1998): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In: Lengyel, György – Szántó, Zoltán (szerk.): Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája. Budapest, AULA.
- Coleman, James S. (1998): A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In: Lengyel, György – Szántó, Zoltán (szerk.): Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája. Budapest, AULA.
- Cooke, Philip (1998): Introduction. Origins of the concept. In: Cooke, Philip – Braczyk, Hans-Joachim – Heidenreich, Martin (eds.): Regional Innovation Systems. The Role of Governance in a Globalized World. London, UCL Press.
- Csepeli, György – Örkény, Antal – Székelyi, Mária – Barna, Ildikó (2004): Bizalom és gyanakvás. Szociálpszichológiai akadályok a piac-

- gazdasághoz vezető úton Kelet-Európában. *Szociológiai Szemle*. Vol. 14., No.1., pp. 3–35.
- Csizmadia, Zoltán (2008): Kapcsolathálózatok és társadalmi tőkék: a társadalmi viszonyok felértékelődése a szociológia legújabb szakaszában. In: Némedi, Dénes (szerk.): *Modern szociológiai paradigmák*. Budapest, Napvilág.
  - Csizmadia, Zoltán (2009): Együttműködés és újítóképesség. *Kapcsolati hálózatok és innovációs rendszerek innovációs sajátosságai*. Budapest, Napvilág.
  - Giczi, Johanna – Sik, Endre (2009): *Bizalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés*. In: Tóth, István György (szerk.): *TÁRKI Európai Társadalmi Jelentés 2009*. Budapest, TÁRKI.
  - Granovetter, Mark (1994): A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája. In: Lengyel, György – Szántó, Zoltán (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest, Aula.
  - Lengyel, Imre (2012): Regionális növekedés, fejlődés, területi tőke és versenyképesség. In: Bajmócy, Zoltán – Lengyel, Imre – Málóvics, György (szerk.): *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. Szeged, JATE Press.
  - Lundvall, Bengt-Ake – Johnson, Björn – Andersen Sloth Esben – Dalum, Bent (2002): National system of production, innovation and competence building. *Research Policy*, Vol. 31., No. 2., pp. 213–231.
  - Orbán, Annamária – Szántó, Zoltán (2005): Társadalmi tőke. *Erdélyi Társadalom*, Vol. 3., No. 2., pp. 55–70.
  - Pálné, Kovács Ilona (2013): Tudás, innováció, kormányzás. In: Gál, Zoltán (szerk.): *Innovációbarát kormányzás Magyarországon. A regionális innovációs fejlesztéspolitika kihívásai*. Pécs, MTA KRTK RKI.
  - Putnam, Robert David (1993): *Making Democracy Work*. Princeton, Princeton University Press.
  - Putnam, Robert David (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, Simon & Schuster.
  - Portes, Alejandro (1998): Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, Vol. 24., pp. 1–24.
  - Rechnitzer, János – Smahó, Melinda (2011): *Területi politika*. Budapest, Akadémiai Kiadó.

- Rothwell, Roy (1994): Towards the fifth generation innovation process. *International Marketing Review*, Vol. 11., No. 1., pp. 7–31.
- Sabatini, Fabio (2005): The empirics of social capital and economic development: a critical perspective. Elérés: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/2366/> (Letöltve: 2013.03.10.)
- Sik, Endre (2006): Tőke-e a kapcsolati tőke, s ha igen, mennyiben nem? *Szociológiai Szemle*, Vol. 16., No. 2., pp. 72–95.
- Sik, Endre (2012): A kapcsolati tőke szociológiája. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.
- Tóth, Balázs István (2011): A magyar középvárosok teljesítménye a területi tőke tükrében. *Területi Statisztika*, Vol. 51., No. 5., pp. 530–543.
- Tóth, István György (2009): Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékszerkezetében. Budapest, TÁRKI.
- Tóth, István György (2010): A társadalmi kohézió elemei: a bizalom, normakövetés, igazságosság és felelősségérzet – lennének... In: Kolosi, Tamás – Tóth, István György (szerk.): Társadalmi riport, 2010. Budapest, Tárki.
- Vas, Zsófia – Bajmóczy, Zoltán (2012): Az innovációs rendszerek 25 éve. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 59., No. 11., pp. 1233–1256.