

Bodor Ákos - Füzér Katalin -  
Szerb László - Varga Attila

## A társadalmi tőke szerepe a magyarországi gyors növekedésű vállalatok innovációs tevékenységében

**Absztrakt:** Tanulmányunk a gazdasági növekedés kulcsszereplőinek tartott gyors növekedésű vállalatok társadalmitőke-profiljának és innovációs tevékenységének az összefüggését vizsgálja a kortárs Magyarországon. A gazellák társadalmitőke-profilját a cégfinanszírozás változatos forrásai alapján rajzoljuk meg. A gazellák és a befektető, hitelt biztosító szereplők kapcsolatait értelmezzük megkötő, összekötő, illetve összekapcsoló társadalmi tőkeként és összefüggésbe hozzuk innovációs tevékenységükkel. Eredményeink szerint markánsan kirajzolódik a nem innovatív magyar gazellák társadalmitőke-profilja: esetükben mindhárom társadalmitőke-típus minimális mértékben áll csak rendelkezésre. Az összességében szerény innovációs teljesítménnyel rendelkező magyar gyors növekedésű vállalatok körében a legjelentősebb innovációs tevékenységgel bíró gazellák társadalmitőke-profilja sajátos képet mutat: nem az innovációs szakirodalomban kiemelkedő jelentőségűnek talált összekötő társadalmi tőke, hanem az összekapcsoló társadalmi tőke dominál benne. Az innovatív magyar gazellák egy másik csoportja pedig tipikusan megkötő társadalmi tőkére épít.

**Kulcsszavak:** társadalmi tőke, innováció, gazellák, Magyarország

## Bevezetés

Tanulmányunk a gazdasági növekedés kulcsszereplőinek tartott gazellákat vizsgálja a kortárs Magyarországon. A gyors növekedésű vállalkozások a gazdasági fejlettség, a versenyképesség és az innovációs folyamat meghatározó elemei (Ács és Szerb 2007; Szerb, Komlósi és Varga 2017). Az innovációs folyamatokkal foglalkozó irodalomban tetten érhető a társadalmi tőke szempontrendszerének alkalmazása: a szerzők azokat a társadalmi erőforrásokat igyekeznek beazonosítani, amelyek jelentős szerepet játszanak a régiók és a vállalatok innovációs teljesítményében (Bodor 2014). A társadalmi tőke három típusa (Füzér 2015) közül az innovációt leginkább támogató szerepet az összekötő (*bridging*) társadalmi tőke megnyilvánulásainak tulajdonítanak a kutatók és a szakpolitika alkotói (Capello 2007; Camagni 2004; Lundvall 1992). A magyar gazellákat vizsgáló kutatásunk keretében kidolgoztunk egy módszert a cégek társadalmitőke-profiljának azonosítására. A cégfinanszírozás változatos forrásait összefüggésbe hoztuk a társadalmi tőke három típusával (Makra és Kosztopolusz 2004; Maula, Autio és Arenius 2005; Szerb, Terjesen és Rappai 2007; Karsai 2011; Szerb és Bugár 2015; Daniels, Herrington és Kew 2016). Megkötő (*bonding*) társadalmi tőkén alapuló finanszírozásként értelmeztük a rokonok és barátok befektetéseit. Összekötő (*bridging*) társadalmi tőkére épülő cégfinanszírozásnak tekintettük az üzleti angyalok befektetéseit, a kockázati tőke-befektetőket, a szállítói hitelekre és a más vállalkozások által nyújtott finanszírozásra támaszkodó megoldásokat. A banki és pályázati forrást igénybe vevő cégek esetében pedig az összekapcsoló (*linking*) társadalmi tőke jelenlétét azonosítottuk. Elemzésünkben megvizsgáljuk a magyar gazellák társadalmitőke-profiljának és innovációs tevékenységének az összefüggéseit. Eredményeink szerint az összességében szerény innovációs teljesítménnyel rendelkező magyar gyors növekedésű vállalatok körében jól elkülönülő csoportot alkotnak a társadalmi tőke egyik típusában sem bővelkedő cégek: ezek a gazellák nem is innoválnak. A jelentősebb innovációs teljesítményt felmutató gazellák társadalmitőke-profilját azonban nem a szakirodalomban hangsúlyozott összekötő (*bridging*) társadalmi tőke dominálja, hanem – a leginkább innovatív gazellák esetében – az összekapcsoló (*linking*) társadalmi tőke bizonyult kiemelkedő jelentőségűnek. Emellett az alapvetően megkötő (*bonding*) társadalmi tőkére építő cégek is viszonylag számottevő innovációs teljesítményt nyújtanak.

### A társadalmi tőke sikertörténete a társadalomtudományokban és a fejlesztéspolitikában

A társadalmi tőke koncepciója lenyűgöző karriert futott be a társadalomtudományokban: az 1980-as évek komplexebb igényű elméleti írásait követően (Bourdieu 1984, 1986; Coleman 1988, 1990) az 1990-es években Robert Putnam és Francis Fukuyama állították a jelenséget az érdeklődés középpontjába a társadalmi tőkének tulajdonított politikai, illetve gazdasági előnyök hangsúlyozásával, két egymásra rímelő tézis formájában. Az ezredfordulóra robbanásszerűen megnőtt a társadalmi tőkével foglalkozó társadalomtudományos cikkek száma (Füzér, Sik, Gerő és Zongor 2005: 12, 2006: 337), elsősorban Putnam munkásságához kapcsolódóan. Putnam neotocqueville-iánus tézise (Berman 1997) a stabil demokrá-

ciához szükséges erős civil társadalomról (sok összekötő társadalmi tőkéről), illetve elemzése az amerikai demokráciát veszélyeztető gyengülő civil társadalomról – például a társasági érintkezés hagyományosan fontos terepét adó klubok helyett az egyedül való tevézés (továbbá tévézés, interneten időzés stb.) fémjelezte veszélyekről (Putnam 1993, 1995, 2000) – megkongatták a vészharangot a világ vezető demokráciája felett. Fukuyama párhuzamos tézise (1995, 1999) a globálisan is sikeres gazdaságokat támogató „spontán társas készségről” (sok összekötő társadalmi tőkéről) és a családelvű társadalmak (megkötő társadalmi tőkére építő) gazdaságainak korlátairól talán kevésbé volt visszhangos, pedig elméletileg kidolgozottabb társadalmi- és bizalomkoncepción alapult, főként a szűk és a tág bizalmi rádiusz alább általunk is alkalmazott megkülönböztetésének köszönhetően (Füzér 2015).

Mindeközben a fejlesztési szervezetek gyakorlati világában is sikertörténet lett a társadalmi tőke fogalmából: a nemzetközi fejlesztési szervezetek (mint az OECD, Világbank, UNDP) mellett az ezredforduló táján számos ország nemzeti fejlesztési terve is a társadalmi tőkét kívánta gyarapítani (pl. Egyesült Királyság, Írország, Kanada, Ausztrália, Új-Zéland). Az Egyesült Államokban a társadalmi tőke doyenje, Robert Putnam kezdeményezett országos társadalmi- és bizalomfejlesztő (civil) stratégiát a tudósokat és civil szervezeti vezetőket összefogó Saguaro Szeminárium égisze alatt, valamint konkrét projekteket a Better Together elnevezésű mozgalom keretében (Füzér, Sik, Gerő és Zongor 2005).

A koncepció divatja azonban nem járt együtt a kutatói közösség konszenzusát bíró elméleti tisztázással: ahány kutató, annyi definíció és mérőeszköz, állapíthatjuk meg a kuhni értelemben vett paradigmatikus állapotot észlelve. Nem csoda, hogy a sikerekkel párhuzamosan a társadalmi tőke koncepciójának kritikája is előtérbe került. A koncepciót kritizáltak (pl. Portes 1998) mind az elméleti hiányosságok, mind azon gyakorlat miatt, hogy túlságosan sokféle kedvező társadalmi jelenség magyarázatára igyekeztek felhasználni a kutatók: jobb egészségi állapot, javuló bűnözési statisztikák, jobb iskolai teljesítmény, munkaerőpiaci sikerek, az életminőség javulása, jó kormányzati teljesítmény – és természetesen a gazdasági fejlődés pozitívumai is mind a társadalmi tőkének tulajdoníthatók ezen elképzelések szerint (Fukuyama 1995; Putnam 1993, 1995, 2000). A fejlesztéspolitikai gyakorlati világában is kritikát kapott a társadalmi tőke (Woolcook és Deepa 2000; Woolcook 2001), mint egy szinte minden társadalmi problémára felírható csodagyógyszer.

A társadalmi tőke koncepciójának kritikáira adott elméleti válaszok közül megítélésünk szerint a leggyümölcsözőbb a társadalmi tőke három típusának bevezetésére tett javaslat volt (Woolcook 2001: 13–14; Field 2003: 42–43; Halpern 2005: 26–31). Ez az elméleti megoldás lehetővé teszi egy komplexebb, robusztusabb elmélet kidolgozását a bizalom, a társadalmi normák és a kapcsolathálózatok dimenzióinak összekapcsolása révén (Füzér 2015). A megkötő (*bonding*) társadalmi tőke a szoros, partikuláris interperszonális bizalmon, a baráti, családi, rokon kötelekekben előírt együttműködési normákon alapul, és olyan kapcsolathálózatokban ölt testet, mint például a családi vállalkozások. Az összekötő (*bridging*) társadalmi tőke a szűk bizalmi rádiuszon áttörő általánosított bizalomra, az üzleti és civil tisztesség, megbízhatóság együttműködési normáira építkezik, és olyan kapcsolathálózatokban testesül meg, mint például a (spontán) innovációs együttműködések. Az összekapcsoló (*linking*) társadalmi tőke az intézményesített bizalomra épül a gazdaság és a közzsféra hierarchikus rendszerein belül és azok között, összekapcsolva a különböző területeken befolyással bírókat egymással, valamint őket a befolyással nem bírók körével, érvényesítve a fiduciárius felelős-

ség és a jogkövetés együttműködési normáit olyan kapcsolathálózatokban, mint például a projektesített fejlesztéspolitika keretében létrehozott projektpartnerségek, együttműködések (Kovách 2007; Gerő és Kovách 2015; Czibere, Gerő és Kovách, 2017: 85–105; Füzér 2017).

### A társadalmi tőke az innováció kutatásában

Az 1980-as évektől egyre inkább teret nyert az a szemlélet, miszerint az innováció a gazdasági fejlődés motorja, az innovációs tevékenységek egyenlőtlen területi eloszlása pedig a regionális egyenlőtlenségek egyik legfontosabb okozója (Porter 1990; Capello 2007). Ennek következtében a regionális fejlesztéssel kapcsolatos elméletek egyik legfontosabb célja az lett, hogy feltérképezzék az innovációt meghatározó tényezők rendszerét (Varga 2009). Ebben az interdiszciplináris térben is egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy a materiális tőke jelentősége mellett a kevésbé megfogható tényezők sokaságától is függ a helyi, regionális gazdasági rendszerek versenyképessége.

Az ún. *ipari körzet* megközelítés volt az egyik első olyan koncepció, amelyben a fejlődés gazdasági aspektusait – és ezen belül a vállalatok innovációs teljesítményét – támogató szociokulturális dimenzió kulcsfontosságú tényezővé lépett elő (Dusek 1999; Capello 2007). Az empirikus eredményekre épülő modell szerint az ipari/gazdasági körzetekben a társadalmi és a gazdasági struktúra között a fejlődést előmozdító szinergikus hatások lépnek fel, melyek közül az egyik legfontosabb az interakciókból, illetve az együttműködésekben fakadó növekvő jövedelmezőség. Kulcsfogalom a „társadalmi közelség”, ami a helyi társadalom tagjai által közösen elfogadott intézmények és szabályok működésére utal, amelyek szabályozzák a piac működését és a vállalatokat együttműködésre ösztönzik. A társadalmi közelség a tranzakciós költségek mérsékléséhez a következőkkel tud hozzájárulni: a személyközi kapcsolatok meglévő informális hálózatával, a közös szabályok és intézmények rendszerével, a közös magatartásmintákkal, az összetartozás-tudattal, a szereplők közötti együttműködési képesség által, az informális szerződésekkel és megállapodásokkal. Capello (2007) szerint a közösséghez való tartozás tudata megalapozza a bizalomteli kapcsolatokat, jótékony hatással van a vállalatok közötti együttműködésekre, valamint az informális, nem bürokratikus megállapodások létrejöttére.

Az *innovatív miliő* koncepcióját megalkotó nemzetközi kutatócsoport, a GERMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) a kisvállalatok koncentrációját vizsgálta és arra a konklúzióra jutott, hogy a társas interakciók, a személyközi kapcsolatok és a kollektív cselekvés jelentik azokat a tényezőket, amelyek a nagyobb innovációs kapacitást, és ezáltal a térség gazdasági sikerességét eredményezik (Ratti, Bramanti és Gordon 1997). Az innovatív miliő modelljének két alapvető eleme a földrajzi és a szociokulturális közelség megléte. Az utóbbi közös magatartásmintákat, kölcsönös bizalmat, közös nyelvet és reprezentációkat, közös morált és kognitív kódokat jelent (Camagni 2004). A kétfajta közelség pedig „nagy valószínűséggel” magával hozza a gazdasági szereplők közötti interakciókat és együttműködések, az informális megállapodások és szerződések sűrűségét és az opportunistá viselkedés hiányát. Ezt hívja Camagni helyi kapcsolati tőkének, és a kooperatív attitűdökből, bizalomból, a közösség kohéziójából és az összetartozás tudatából összeálló jelenségként határozza meg, megjegyezve, hogy „világos kapcsolat és hasonlóság mutatható ki a miliőkonceptió és a társadalmi vagy kapcsolati tőke között” (Camagni 2004: 126).

Az *innovációsrendszer-megközelítés* első megjelenése több mint negyedszázados múltra tekint vissza (Lundvall 1985; Freeman 1987), azóta pedig világszerte nagy hatást gyakorolt az innováció kutatására és a szakpolitika alakítására is. Mára az elmélet legtöbb alapvetése a gyakorlatban, vagyis az állami beavatkozások, illetve a szakpolitikai, fejlesztéspolitikai intézkedések szintjén is testet ölt. Az innovációs rendszerek elméleti koncepciója az intézményi, illetve az evolúciós közgazdaságtanban gyökeredzik (Edquist 2005). Az intézményi közgazdaságtan felfogásában a gazdasági élet megértéséhez az intézmények vizsgálatán keresztül vezet az út. Az intézményeken belül megkülönböztetnek formális (pl. jogi, gazdasági szabályokon alapuló) intézményeket, valamint informális intézményeket, amelyek alatt a kultúra által meghatározott, a formális intézményeknél lassabban változó szabályokat (hagyományok, normák, attitűdök, értékek) értik (North 1990). Továbbá az innovációsrendszer-megközelítés témánk szempontjából különösen figyelemre méltó alapvetése, hogy „az innovációs folyamatokat *granovetteri értelemben* beágyazottnak” tekintik, ami „felhívja a figyelmet az interaktív tanulást befolyásoló tágabb intézményi környezet sajátosságainak vizsgálatára” (Vas és Bajmócy 2012: 1236), ezáltal beépítve az új gazdaságszociológia egyik legfontosabb tételét az innováció szakirodalmába. A kezdetekben a társadalmi beágyazottsághoz kapcsolódó felvetések különböző elnevezések, fogalmak (pl. normák, értékek, miliő) formájában jelentek meg a nemzetközi innovációs irodalomban, gyakran az informális intézmény gyűjtőfogalmát használva e tényezők megnevezésére. Később a társadalmi tőke-koncepció általános elterjedése következtében a „társadalmi tőke” fogalmának használata is egyre gyakoribbá vált az innovációs rendszerrel kapcsolatos munkákban.

Az innovációsrendszer-koncepció központi gondolata, hogy az innováció rendszerszerűen működik, és a vállalatok, illetve az állam és az akadémiai szféra közötti interakciók eredményeképpen jön létre. Tulajdonképpen úgy is fogalmazhatunk, hogy az innovációs rendszernek az interakciók jelentik az alapját. Ennek megfelelően a szereplők közötti kapcsolatok és együttműködések szerepének hangsúlyozása az innovációs rendszer paradigmájában kiemelten fontos szerepet kap úgy a nemzeti, mint a regionális rendszerek szintjén (Lundvall, Johnson, Andersen és Dalum 2002; Rothwell 1994; Cooke 1998). Lundvall (1992) úgy fogalmaz, hogy az innovációs rendszer elsődlegesen *társadalmi rendszerként* értelmezendő, mivel *emberek közötti interakciók* adják az alapját. A vállalatokon túlmenően kulcsfontosságú szereplőknek tekintik a különböző állami és nem állami nonprofit szervezeteket, például egyetemeket, kutatóintézeteket, ügynökségeket. Sokuknak éppen az az elsődleges feladata, hogy a szereplők közötti együttműködések fokozza, hídképző és segítő funkciót töltsön be a rendszerben. Az innovációsrendszer-megközelítéshez hasonlóan a triple helix modell (hármasspirál-modell), illetve annak továbbgondolása, a quadruple helix modell is a különböző szereplői körök interakcióiban látja a tudásalapú gazdaság fejlődésének kulcsfontosságát (Etzkowitz és Leydesdorff 2000; Carayannis és Campbell 2012)

Vázlatosan áttekintve az innovációval foglalkozó legfontosabb koncepciókat, látható, hogy a szerzők alapvetően az összekötő társadalmi tőkét tekintik az innovációs folyamatok szempontjából lényeges tényezőnek, előfeltételnek. Ugyanakkor a társadalmi tőke különböző típusainak explicit különválasztása nem történik meg a szakirodalomban.

Az innovációval kapcsolatos hazai empirikus kutatásokban a szereplők közötti interakció, az együttműködés vizsgálata gyakran megjelenő elem. Számos munkában ez több más kutatási kérdés mellett tölt be meglehetősen hangsúlyos szerepet (Hámori és Szabó 2010; Bajmócy és Lengyel 2010; Bartha és Matheika 2009; Kiss 2012), de több esetben éppen a

kapcsolatok jelentik a vizsgálat fő fókuszát (Ferincz 2012; Csonka 2009; Havas 2010; Csizmadia és Grosz 2012; Lengyel 2012; Sebestyén 2012; Inzelt 2010).<sup>1</sup>

A módszertani sajátosságokra koncentrálva megkülönböztethetünk kvalitatív, kvantitatív, illetve mindkét típusú módszert használókat. A tisztán kvalitatív jellegű vizsgálatok egyértelműen kisebbségben vannak a hazai kutatásokban. Ezek interjú módszereket használnak és a megkérdezett szereplők kapcsolatrendszerének feltérképezését célozzák meg (Ferincz 2012; Dobák et al. 2012). A kvantitatív jellegű munkákban előfordul a másodlagos adatforrások használata (Community Innovation Survey vállalati együttműködésre vonatkozó indikátorai) (Halpern és Muraközy 2010; Havas 2010), de a korábban említett vizsgálatok között többségben vannak a saját adatforrásokat használó vizsgálatok.

Összességében tehát megállapíthatjuk, hogy az empirikus innovációkutatásban a társadalmi tőke vizsgálata leggyakrabban az innovációs rendszer szereplői közötti kapcsolathálózatok elemzését jelenti. Ezen adatok forrását általában olyan survey jellegű felmérések jelentik, melyek a társadalmi tőkét a hagyományos kapcsolathálózati, szervezetközi együttműködési kérdések (pl. együttműködés tartalma, jellege stb.) formájában operacionalizálják, törekedve arra, hogy a létrejövő relációs adatbázison vizsgálhatók legyenek a klasszikus kapcsolathálózati összefüggések, szerkezetek. Meglátásunk szerint azonban ez a kutatási stratégia a magyarországihoz hasonló, erősen *projektesített*, felülről vezérelt, nem organikusan kifejlődött innovációs rendszerekben nem feltétlenül vezet érvényes eredményhez az innovációs együttműködések feltérképezésében. Az együttműködések jelentős része ugyanis a projektkövetelményeknek való megfelelés következményeként jön létre, azok gyakran csak formálisan működnek, így valódi társadalmi tőkeként nem feltétlenül értelmezhetők. További aggályunk a „klasszikus” kapcsolathálózati módszer alkalmazhatóságával kapcsolatban, hogy az általánosságban használt együttműködésre vonatkozó kérdések meglehetősen aluloperacionalizáltak, túlzottan tág értelmezési tartományt biztosítanak a válaszadó számára. Az innovációs kutatásokban megkérdezett szakemberek túlnyomó többségben magasan képzett szakemberek, akik nagyon gyakran maguk is tisztában vannak az innovációs irodalom alapjaival, továbbá a futó projektjeik követelményeivel, így felmerül a válaszadói megfelelés problémája, aminek következtében a valóságtól eltérő együttműködési hálózat képe rajzolódhat ki (Bodor 2014).

## Adatok, módszerek és eredmények

Tanulmányunk empirikus része egy 2014-ben kezdődött magyarországi gazellákkal – gyors növekedésű cégekkel – kapcsolatos kutatás kérdőíves adatfelvételére épül.<sup>2</sup> Az addigi gazellakutatások döntő mértékben a már meglévő adatállományokon alapuló vállalati demográfiai vizsgálatokon – kor, méret, elhelyezkedés, tulajdonosi kör – alapultak, és evidenciának tekintették az innovativitást. A hazai gazellakutatás egy egyedileg kidolgozott kérdőív segítségével próbálta feltárni a gazellák innovációs kapcsolatrendszerét (Szerb, Komlósi és Varga. 2017).

---

1 Az elemzések egy része kizárólag a vállalatok közötti kapcsolatokkal foglalkozik (Ferincz 2012; Dobák, Hortoványi és Szabó 2012; Halpern és Muraközy 2010; Csonka 2009; Kiss 2012), míg mások egy tágabb kör, az innovációs rendszer elemei közötti együttműködések vizsgálatát (Csizmadia 2009; Csizmadia és Grosz 2012; Bartha és Matheika 2009; Sass 2010; Inzelt 2010; Lengyel 2012; Tilinger 2010; Havas 2009; Havas 2010).

2 A kutatásról, illetve a kérdőíves adatfelvételtől bővebben lásd Szerb, Komlósi és Varga (2017).

A kutatás során használt, az OECD kategorizálásának megfelelő definíció szerint gazellának minősült egy cég, ha (1) az értékesítés nettó árbevételének átlagos éves növekedési üteme az egymást követő három éven keresztül (esetünkben 2009 és 2012 között) meghaladta a 20 százalékot, illetve (2) az adott évben (esetünkben 2009-ben) legalább öt főt foglalkoztatott. Továbbá kikötés volt, hogy a gazelláknak magyarországi székhelyű, legalább 75 százalékban magyar tulajdonban lévő, működő vállalkozásoknak kellett lenniük. Ezeknek a feltételeknek összesen 4037 magyar cég felelt meg a vizsgálat időpontjában. Tekintettel arra, hogy a kutatás alapvetően a városi agglomerációk gazdaságára koncentrált, így a mezőgazdasági tevékenységet folytató vállalatok nem kerültek be a vizsgált alapsokaságba. Végül 2661 cég közül rétegzett mintavételi eljárással (területi rétegzéssel) alakult ki a 404 céget tartalmazó minta.

A kutatás nem talált egyértelmű mintázatokat a magyarországi gazellák innovációs aktivitásával kapcsolatban. A vizsgált cégek közül meglehetősen kevés tekinthető „klasszikus innovátornak” (Szerb, Komlósi és Varga 2017). Ez meglepő eredmény, hiszen a nemzetközi szakirodalom szoros kapcsolatot feltételez a gyors vállalati növekedés és az innováció között. A kutatás ugyanakkor az eredeti elképzelések szerint kifejezetten a gyors növekedés és az innovációs együttműködés vizsgálatára koncentrált volna. A kérdőívben szereplő kérdések ennek megfelelően visszatükrözték a fentebb már ismertetett szereplők közötti kapcsolatokat (azaz innovációs együttműködések) feltérképező „hagyományos” módszert. Az innovációs kutatási paradigma társadalmi tőkét mérő ezen hagyományos módszere jelen esetben azonban nem bizonyult használhatónak, hiszen a válaszok alapján a magyar gazellák nagy része nem innovál, az innovációs együttműködés pedig még az innovátorok körében is minimális volt (Szerb, Komlósi és Varga 2017: 490).

Ezért, illetve a korábban felvázolt kételyek miatt jelen tanulmányban az innovációs kutatásokban megszokotthoz képest egy másik módot választottunk a cégek társadalmi tőkéjének megragadására. A kérdőív egy olyan kérdésével dolgoztunk, amely a különféle cégfinanszírozási forrásoknak az adott vállalat működésében betöltött fontosságát vizsgálta. A finanszírozás a gyors növekedés egyik kulcsfontosságú tényezője, a kialakuló cégfinanszírozási struktúra pedig alkalmas a cég társadalmitőke-profiljának azonosítására is (Maula, Autio és Arenius 2005; Szerb, Terjesen és Rappai 2007). Az eredeti kérdés a következőképpen hangzott:

Mennyiben tartja fontosnak a cég finanszírozásában az alábbi eszközöket:

- a) hitelintézeti forrás,
- b) pályázati forrás,
- c) más vállalkozással való együttműködés,
- d) informális befektetés (család, rokon, barát, munkatárs),
- e) üzleti angyal,
- f) kockázati tőke,
- g) szállítói hitelek.

A különböző finanszírozási formákat, lehetőségeket egyenként fontosságuk szerint egy ötfokú Likert-skálán értékelték a válaszadók. Ez a kérdés meglátásunk szerint alapvető és lényegi információt nyújt a megkérdezett cégek társadalmi tőkéjéről. A lehetséges „cégfinanszírozási eszközök” mögött minden esetben valós partnerek állnak, akikkel releváns kapcsolatként értelmezhető a megkérdezett cég finanszírozásában való részvétel. Ráadásul a kapcsolatok sokszor nem merülnek ki pusztán a finanszírozási források nyújtásában, hanem azon túl mennek. Közismert, hogy az üzleti angyalok és a kockázati tőkés a forrásokon túlmenő segítséget is nyújtanak a finanszírozott cégnek, mint stratégia alakítása, új munkavállalók

felvétele, azonosítása, külföldi piacokhoz történő hozzáférés (Makra és Kosztopulosz 2004; Karsai 2011). A finanszírozott cég így áttételesen a finanszírozó hálózatához is hozzáfér. Ezáltal az adott finanszírozási forma fontossága, illetve a mögötte álló partner fontosságának megítélése lehetővé teszi számunkra, hogy azonosíthassuk, milyen mértékben rendelkezik a társadalmi tőke egyik vagy másik fajtájával a megkérdezett gazellának tekinthető vállalat.

A különböző eszközök, illetve partnerek jól elkülöníthetők a társadalmi tőke már bemutatott típusai szerint:

1. Megkötő (*bonding*) társadalmi tőke (ami a szoros, partikuláris interperszonális bizalmon alapuló kapcsolathálózati erőforrásokat jelenti) = *Informális befektetés (család, rokon, barát, munkatárs)*
2. Összekötő (*bridging*) társadalmi tőke (ami az általánosított interperszonális bizalmon alapuló horizontális kapcsolathálózati erőforrásokat jelenti) = *Más vállalkozással való együttműködés, Szállítói hitelek, Üzleti angyal, Kockázati tőke.*
3. Összekapcsoló (*linking*) társadalmi tőke (ami a vertikális, intézményesített bizalmon alapuló kapcsolathálózati erőforrásokat jelenti) = *Hitelintézeti forrás, Pályázati forrás.*

A háromféle társadalmi tőke változóit az összetartozó itemek összeadásával hoztuk létre (kivéve természetesen a megkötő társadalmi tőke változóját, ami csak egyetlen itemből áll). Ezt követően, a három társadalmi tőke-változót klaszterképző változóként használva, létrehoztunk egy 4 klaszteres struktúrát (nem hierarchikus K-MEANS eljárással). A létrejövő klasztereket az 1. ábrán mutatjuk be, jellemzőik a következők:

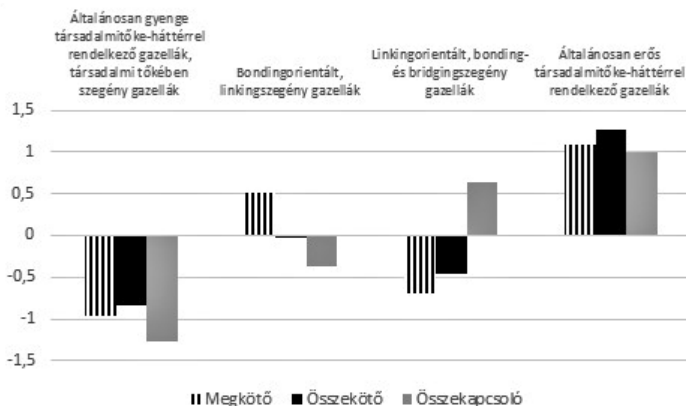
- Általánosan gyenge társadalmi tőkebeli háttérrel rendelkező gazellák, társadalmi tőkeében szegény gazellák ( $n=91$ ). Ezek a cégek a társadalmi tőke mindhárom típusával nagyon gyengén ellátottak.
- Bondingorientált, linkingszegény gazellák ( $n=108$ ). Az ebbe a klaszterbe tartozó cégek az előzőhöz képest mindhárom társadalmi tőke-típusban valamivel több erőforrással rendelkeznek, de leginkább a megkötő jellegűre építenek. Ebből a típusból az átlagnál valamivel jobban ellátottak, összekötő társadalmi tőkével átlagosan, ugyanakkor összekapcsolóval csak átlag alatti mértékben.
- Linkingorientált, bonding- és bridgingszegény gazellák ( $n=94$ ). Az ide tartozó cégek az előzőhöz képest éppen fordított helyzetben vannak, vagyis leginkább az összekapcsoló társadalmi tőkére építenek, legkevésbé a megkötő jellegűre. Az előző csoporttól eltérően viszont összekötő jellegűvel is csak átlag alatti mértékben rendelkeznek.
- Általánosan erős társadalmi tőke-háttérrel rendelkező gazellák ( $n=99$ ). Az ide tartozó cégek a társadalmi tőke mindhárom típusával számottevően jobban ellátottak, mint az előző klaszterekbe tartozók.

### *A magyarországi gazellák innovációs tevékenysége és a társadalmi tőke kapcsolata*

Értelmezési keretünket úgy operacionalizáljuk tehát, hogy mind a magyar gazellák leíró elemzésében, mind a körükben megfigyelt innovációs tevékenység vonatkozásában keressük a szakirodalomban az összekötő (*bridging*) társadalmi tőkének tulajdonított kiemelkedő szerepet, és megvizsgáljuk, hogy a magyar poszt szocialista kapitalizmusban is ennek a társadalmi tőkefajtának, avagy a másik két típusnak, a megkötő (*bonding*), illetve az összekapcsoló (*linking*) társadalmi tőkének van-e nagyobb szerepe. Utóbbira vonatkozóan is felvázolható egy érvényes értelmezési keret (Füzér 2018).



1. ábra. A klaszterközépponti értékek az egyes klaszterekben (standardizált értékek)



A gazellák innovációs tevékenységével a kérdőív két kérdésblokkja is foglalkozott. Az elsőben a következőkre válaszoltak a megkérdezett cégek:

2010 és 2012 között a vállalat végezte-e az alábbi tevékenységek valamelyikét:

- házon belüli K+F tevékenység,
- külső K+F,
- gépek, felszerelések, szoftverek vásárlása,
- külső tudás megvásárlása,
- továbbképzés a munkatársak innovativitásának növelése érdekében,
- designfejlesztés.

A hat itemre adott válaszokat összeadva azt az eredményt kaptuk, hogy a gazellák egyharmada (33,4%) a felsorolt tevékenység egyikét sem végezte a megkérdezett időszakban, míg kétharmaduk (66,6%) válaszolt pozitívan legalább a hat tevékenység közül eggyel kapcsolatban. Tanulmányunk szempontjából a lényegi kérdés ugyanakkor az, hogy vajon a társadalmi tőke három típusával eltérő módon ellátott gazellák innovációs tevékenységében kimutathatók-e különbségek. Az 1. táblázatban a négy klaszter innovációhoz kapcsolódó tevékenységének megszólása látható.

1. táblázat. A társadalmi tőke és az innovációhoz kapcsolódó tevékenységek összefüggése (n=392)

	Általánosan gyenge társadalmi tőkével rendelkező gazellák	Bondingorientált, linkingszegény gazellák	Linkingorientált, bonding- és bridgingszegény gazellák	Általánosan erős társadalmi tőkével rendelkező gazellák
Nem volt innovációhoz kapcsolódó tevékenység	54,9%	32,4%	23,4%	28,3%
Volt legalább egyféle innovációhoz kapcsolódó tevékenység	45,1%	67,6%	76,6%	71,7%
Összesen	100%	100%	100%	100%

A keresztábra-elemzés alapján elmondható, hogy van szignifikáns ( $p=0,000$ ;  $CV=0,25$ ) összefüggés az innovációhoz kapcsolható tevékenységek végzése és a cégek társadalmi tőkével való ellátottsága között. A társadalmi tőke három típusának egyikével sem jól ellátott gazellák több mint felének nem volt innovációhoz kapcsolódó tevékenysége. A másik három típusba tartozók ennél jóval jelentősebb arányban számoltak be innovációval kapcsolatos tevékenységről, különösen az összekapcsoló társadalmi tőke-orientált cégek bizonyultak innovatívnak (76,6%).

A kérdőívben az innovációs tevékenység másik kérdésblokkja kifejezetten a cég keretein belül megvalósított, illetve megkezdett innovációkra kérdezett rá a téma kutatásában bevett módon. Az ezekre a tevékenységekre vonatkozó kérdések a következők voltak:

2010 és 2012 között a vállalkozás hajtott-e végre termékinnovációt?

- a) Új vagy jelentősen továbbfejlesztett termék,
- b) új vagy jelentősen továbbfejlesztett szolgáltatás.

2010 és 2012 között a vállalkozás hajtott-e végre folyamatinnovációt?

- a) Új vagy jelentősen továbbfejlesztett módszer alkalmazása a termék vagy szolgáltatás termelésében vagy feldolgozásában,
- b) új vagy jelentősen továbbfejlesztett módszer alkalmazása a termék vagy szolgáltatás logisztikai, szállítási vagy értékesítési folyamatában,
- c) új vagy jelentősen továbbfejlesztett üzleti vagy termelési tevékenységet támogató folyamatok alkalmazása.

2010 és 2012 között végzett-e olyan innovációs tevékenységet, ami nem eredményezett termék- vagy folyamatinnovációt?

- a) Felfüggesztett/elvetett innovációs tevékenység,
- b) 2014-ben még folyamatban lévő innovációs tevékenység,

2010 és 2012 között vezetett-e be a vállalat marketinginnovációt?

2010 és 2012 között vezetett-e be a vállalat szervezeti innovációt?

A kilenc kérdésre adott válaszokat összeadtuk egy összesített innovációt mérő változóba. Ez alapján a mintába került magyarországi gazelláknak csak kevesebb mint a fele (44,8%) végzett innovációs tevékenységet. Közülük is csak kevesekre jellemző, hogy többféle innovációs tevékenységet végeznek. A társadalmi tőkével való összefüggés vizsgálatához a létrehozott összesített innovációt mérő indexből itt is létrehoztunk egy kétkategóriás változót, elkülönítve azokat a cégeket, amelyek egyáltalán nem innováltak, illetve azokat, amelyek legalább egy innovációs tevékenységet említettek. A 2. táblázat a négy társadalmi tőke-klaszter mentén elkülönített cécsoport innovációs tevékenységét mutatja.

2. táblázat. A társadalmi tőke és a megvalósított/megkezdett innováció összefüggése ( $n=404$ )

	Általánosan gyenge társadalmi tőkével rendelkező gazellák	Bondingorientált, linkingszegény gazellák	Linkingorientált, bonding- és bridgingszegény gazellák	Általánosan erős társadalmi tőkével rendelkező gazellák
Nem volt innováció	73,6%	52,8%	47,9%	48,5%
Volt legalább egyféle innováció	26,4%	47,2%	52,1%	51,5%
Összesen	100%	100%	100%	100%

A keresztábra-elemzés alapján elmondható, hogy itt is van szignifikáns ( $p=0,001$ ;  $CV=0,21$ ) összefüggés. Az előzőekben vizsgáltakhoz hasonlóan a társadalmi tőke három típusának egyikével sem jól ellátott gazellák között vannak a legkisebb arányban innovatív cégek, míg a másik három típusba tartozók ennél jóval jelentősebb arányban számoltak be innovációról.

A két innovációval kapcsolatos változó elemzése alapján megállapítható, hogy a magyarországi gyors növekedésű cégek esetében a társadalmi tőke mindhárom típusának hiánya egyértelműen csökkenti az innováció előfordulásának valószínűségét. Ugyanakkor az innováció esélyét nagyban növeli önmagában a megkötő, illetve az összekapcsoló társadalmi tőkével való erősebb ellátottság, még akkor is, ha a másik két társadalmi tőke-típussal kevésbé rendelkezik a cég. Az innovációs irodalomban kulcsfontosságúként kezelt összekötő társadalmi tőke hasonló jellegű szerepét adataink nem erősítik meg.

### Következtetések

Tanulmányunkban arra kívántuk felhívni a figyelmet, hogy a társadalmi tőke komplex, három típusba kategorizálható megközelítése hatékony eszköz lehet az innovációs folyamatok mélyebb megértéséhez. A társadalmi tőkéhez sorolható tényezők jelentőségének elismerése már teret nyert az innovációval, gazdaságfejlesztéssel, illetve regionális fejlesztéssel foglalkozó irodalomban, ugyanakkor az is elmondható, hogy ez az elméleti érdeklődés egyelőre jóval az empirikus vizsgálatok előtt jár.

Az empirikus vizsgálatokban hagyományosan alkalmazott szervezetközi együttműködési formában operacionalizált kérdőívkérdések (pl. együttműködés tartalma, jellege stb.) feltételezhetően már a kapcsolatok tényleges komplexitását sem képesek teljességükben megragadni. Ezenkívül ezek a kizárólag a szervezetek közötti együttműködés mérésére szolgáló eszközök nem képesek megragadni a társadalmi kontextusnak azokat a további aspektusait, amelyeket az innovációval kapcsolatos elméleti irodalom amúgy kifejezetten relevánsként fogalmaz meg.

Az újszerű módon operacionalizált kapcsolati erőforrások feltárásával kapott eredményeink azt mutatják, hogy a hazai gyors növekedésű vállalatok markánsan elkülönülnek a társadalmi tőkével való rendelkezésük szerint, továbbá eredményeink megerősítik az innovációs irodalom azon tételét, miszerint az együttműködések pozitív hatást gyakorolnak az innovációra. A társadalmi tőke mindhárom típusával csak szerény mértékben rendelkező gazellák lényegesen alacsonyabb innovációs aktivitást mutatnak a kapcsolati erőforrásokkal jobban ellátott cégekhez képest. A mindhárom típussal átlag alatt, illetve átlag felett rendelkezők mellett sajátos társadalmi tőke-mintázatként a hazai gazellák között elkülöníthetünk két további csoportot. Az egyik azokat a gazellákat tartalmazza, akik alapvetően a közeli, szoros kapcsolataikra építenek, míg a másik csoport ezzel ellentétben éppen az összekapcsoló, vertikális jellegű erőforrásokra tud támaszkodni. Eredményeink azt mutatják, hogy a hazai gazellák esetében már pusztán a közeli kapcsolatok, illetve kizárólag a vertikális jellegű kapcsolatok birtoklása is elegendő a viszonylag fokozottabb innovációs aktivitáshoz.

A jelen tanulmányban felhasznált adatbázis korlátai nem teszik lehetővé a kapott eredmények komplex magyarázatát, ugyanakkor látható, hogy a társadalmi tőke három típusának elkülönítése értelmezhetőbbé teszi a magyarországi gazdasági és fejlesztési folyamatokat. A továbblépéshez olyan kutatások szükségesek, amelyek részletes és újszerű megközelítéseket alkalmaznak a gazdasági szereplők társadalmi viszonyainak feltárásában és megértésében, támaszkodva – többek között – a társadalmi tőke három típusának elméletére.

## Hivatkozott irodalom

- Ács Zoltán és Szerb László (2007): Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy. *Small Business Economics* 28(2–3): 109–122. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9012-3>
- Bajmócy Zoltán és Lengyel Imre (szerk.) (2010): *Innovációs képesség, versenyképesség és jólét. A Dél-Alföldi Régió innovációs képességének elemzése*. Szeged: SZTE Gazdaságtudományi Kar.
- Bartha Attila és Matheika Zoltán (2009): A magyar kis- és középvállalatok innovációs aktivitása és innovációpolitikai preferenciái egy felmérés tükrében. *Külgazdaság* 53 (7–8): 68–88.
- Berman Sheri (1997): Civil Society and the Collapse of the Weimar Republic. *World Politics* 49 (3): 401–429. DOI: <https://doi.org/10.1353/wp.1997.0008>
- Bodor Ákos (2014): *Innovációs szakemberek viszonyulásai az innováció mikro- és makrotársadalmi kontextusához*. (Doktori disszertáció.) Pécs: PTE BTK Interdiszciplináris Doktori Iskola.
- Bourdieu, Pierre (1984): *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge: Harvard University Press. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203720790>
- Bourdieu, Pierre (1986): The Forms of Capital. In *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. John Richardson (szerk.). New York: Greenwood, 241–258. DOI: <https://doi.org/10.1002/9780470755679.ch15>
- Camagni, Roberto (2004): Uncertainty, Social Capital and Community Governance: The City as a Milieu. In *Urban Dynamics and Growth*. Capello, Roberta és Nijkamp, Peter (szerk.). Amsterdam: Elsevier. 121–152. DOI: [https://doi.org/10.1108/s0573-8555\(2005\)0000266006](https://doi.org/10.1108/s0573-8555(2005)0000266006)
- Capello, Roberto (2007): *Regional Economics*. Abingdon: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203759134>
- Carayannis, G. Elias és F. J. David Campbell (2012) *Mode 3 Knowledge Production in Quadruple Helix Innovation Systems. Twenty-first-Century Democracy, Innovation and Entrepreneurship for Development*. Springer Briefs in Business 7. New York – Dordrecht: Springer, 1–63. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-1-4614-2062-0>
- Coleman, James (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* 94: 95–120.
- Coleman, James (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-658-08184-3\\_19](https://doi.org/10.1007/978-3-658-08184-3_19)
- Cooke, Philip (1998): Introduction. Origins of the Concept. In *Regional Innovation Systems. The Role of Governance in a Globalized World*. Philip Cooke, Hans-Joachim Braczyk és Martin Heidenreich (szerk.). London: UCL Press, 2–26. DOI: <https://doi.org/10.3828/tpr.70.2.580142115251t63u>
- Czibere Ibolya, Gerő Márton és Kovács Imre (2017): Újraelosztás és integráció. In *Társadalmi integráció. Az egyenlőtlenségek, az együttműködés, az újraelosztás és a hatalom szerkezete a magyar társadalomban*. Kovács Imre (szerk.). Budapest: MTA TK Szociológiai Intézet, 51–116.
- Csizmadia Zoltán és Grosz András (2012): Innováció és együttműködési hálózatok Magyarországon. In *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. Bajmócy Zoltán, Lengyel Imre és Málóvicz György (szerk.). Szeged: JATE Press, 52–73.
- Csonka László (2009): *A kutatás-fejlesztési és innovációs hálózatok hatása a vállalkozások tudományos és technológiai képességeinek fejlődésére. Autóipari tudásközpontok Magyarországon*. (Doktori értekezés.) Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem.
- Dobák Miklós, Hortoványi Lilla és Szabó Zs. Roland (2012): A sikeres növekedés és innováció feltételei. *Vezetéstudomány* 43(12): 40–48.
- Dusek Tamás (1999): A területfejlesztés megújítási iránya, az ipari körzetek. *Tér és Társadalom* 13(1–2): 89–108. DOI: <https://doi.org/10.17649/TET.13.1-2.514>
- Edquist, Charles (2005): Systems of Innovation Approaches. Their Emergence and Characteristics. In *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations*. Charles Edquist (szerk.). London – New York: Routledge, 1–35. DOI: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199286805.003.0007>
- Etzkowitz, Henry és Loet Leydesdorff (2000): The Dynamics Of Innovation: From Nation Systems and „Mode 2” to a Triple Helix of University–Industry–Government Relations. *Research Policy* 29: 109–123. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00055-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00055-4)
- Ferincz Adrienn (2012): Kis- és középvállalatok innovációs tevékenysége a válság idején –hálózatok szerepe. *Vezetéstudomány* 43(12): 14–22.
- Field, John (2003): *Social Capital*. London: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203794623>
- Freeman, Christopher (1987): *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London – New York: Pinter Publishing.
- Fukuyama, Francis (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press. DOI: <https://doi.org/10.2307/1251846>

- Fukuyama, Francis (1999): *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstruction of Social Order*. New York: Free Press. DOI: <https://doi.org/10.2307/20049458>
- Füzér, Katalin, Sik, Eendre, Gerő, Márton és Zongor, Gábor (2005): *A társadalmi tőke növelésének lehetőségei fejlesztéspolitikai eszközökkel*. Budapest: TÁRKI.
- Füzér, Katalin, Sik, Eendre, Gerő, Márton és Zongor, Gábor (2006): Társadalmi tőke és fejlesztés. In *Társadalmi Riport*. Budapest: TÁRKI, 335–350.
- Füzér, Katalin (2015): A bizalom társadalomelmélete és a társadalmi tőke szociológiaelmélete. *Századvég* (78): 5–16.
- Füzér, Katalin (2017): *A projektessített város*. Pécs: Publikon.
- Füzér, Katalin (2018): Értelmiségiek és vállalkozók a szocializmusban és a poszt-szocialista kapitalizmusban. A társadalmi tőke szerepe Szelenyi Iván trilógiájában. In *Lépték és ironia. Szociológiai kalandozások*. Füzér Katalin és Bozóki András (szerk.). L'Harmattan, Budapest, 257–268.
- Gerő Márton és Kovács Imre (2015): Strukturák, egyenlőtlenségek és hálózatok. *Socio.hu. Társadalomtudományi Szemle* (3): 17–43. DOI: <https://doi.org/10.18030/socio.hu.2015.3.17>
- Granovetter, Mark (1973) The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78(6): 1360-1380. DOI: <https://doi.org/10.1086/225469>
- Halpern, David (2005): *Social Capital*. Cambridge: Polity Press. DOI: <https://doi.org/10.1177/205684601374>
- Halpern László és Muraközy Balázs (2010): Innovációs és vállalati teljesítmény Magyarországon. *Közgazdasági Szemle* 57: 293–317.
- Hámori Balázs és Szabó Katalin (2010): A gyenge hazai innovációs teljesítmény intézményi magyarázatához. Vitaírás a nemzetközi innovációs versenyben való részvétel akadályairól. *Közgazdasági Szemle* 57: 876–897.
- Havas Attila (2009): Magyar paradoxon? A gyenge innovációs teljesítmény lehetséges okai. *Külgazdaság* 53: 74–112.
- Havas Attila (2010): A vállalatok és a közfinanszírozású kutatóhelyek K+F és innovációs együttműködése Magyarországon. *Felsőoktatási Műhely* (4): 57–73.
- Inzelt Annamária (2010): Külföldi részvétel a hazai egyetemek és az ipar közötti együttműködésben. *Közgazdasági Szemle* 57: 431–456.
- Karsai Judit (2011): A kockázati tőke két évtizedes fejlődése Magyarországon. *Közgazdasági Szemle* 58(10): 832–857.
- Kiss János (2012): *Vállalati versenyképesség és innováció. TM 30. sz. műhelytanulmány*. Budapest: BCE Vállala\_gazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ.
- Kovács Imre (2007): A fejlesztéspolitikai projektessítés és a projektosztály. *Szociológiai Szemle* 17(3–4): 214–222.
- Lengyel Balázs (2012): Tanulás, Hálózatok, Régiók. In *Dialógus a regionális tudományról*. Rechnitzer János és Rácz Szilárd (szerk.). Győr: Széchenyi István Egyetem Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Magyar Regionális Tudományi Társaság, 132–139.
- Lundvall, Bengt-Ake (1985): *Product Innovation and User-Producer Interaction*. Industrial Development Research Series, 31. Aalborg: Aalborg University Press. DOI: [https://doi.org/10.1016/s0737-1071\(04\)08005-9](https://doi.org/10.1016/s0737-1071(04)08005-9)
- Lundvall, Bengt-Ake (1992): (szerk.) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter. DOI: <https://doi.org/10.7135/upo9781843318903.004>
- Lundvall, Bengt-Ake, Björn Johnson, S. Esben Andersen és Bent Dalum (2002): National System of Production, Innovation and Competence Building. *Research Policy* (31): 213–231.
- Makra Zsolt és Kosztopolosz Andrács (2004). Üzleti angyalok szerepe a növekedni képes kisvállalkozások fejlesztésében Magyarországon. *Közgazdasági Szemle* 51(7–8): 717–739.
- Maula, Markku, Erkko Autio és Pia Arenius (2005). What Drives Micro-angel Investments? *Small Business Economics* 25(5): 459–475. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-004-2278-4>
- North, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/cbo9780511808678>
- OECD (2009): *OECD Innovációpolitikai országtanulmányok Magyarországra*. Budapest: Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal.
- Porter, Michael E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-1-349-11336-1\\_6](https://doi.org/10.1007/978-1-349-11336-1_6)
- Portes, Alejandro (1998): Social Capital. Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology* (24): 1–24. DOI: <https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-7222-1.50006-4>
- Putnam, Robert (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press. DOI: <https://doi.org/10.1086/245323>
- Putnam, Robert (1995): Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy* 6(1) 65–78.
- Putnam, Robert (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster. DOI: <https://doi.org/10.7312/blau17412-081>

- Ratti, Ramigio, Alberto Bramanti és Richard Gordon (1997): *The Dynamics of Innovative Regions*. Ashgate: Aldershot. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780429440755>
- Rothwell, Roy (1994): Towards the Fifth Generation Innovation Process. *International Marketing Review* 11(1): 7–31. DOI: <https://doi.org/10.1108/02651339410057491>
- Sebestyén Tamás (2012): Régiók hálózata és gazdasági teljesítmény. A régiók közötti tudáshálózati struktúra makrogazdasági szerepének vizsgálata. *Tér és Társadalom* 26(3): 69–91. DOI: <https://doi.org/10.17649/tet.26.3.1864>
- Szerb László, Komlósi Éva és Varga Attila (2017): Gyors növekedésű vállalatok Magyarországon. *Közgazdasági Szemle* 64: 476–506. DOI: <https://doi.org/10.18414/ksz.2017.5.476>
- Szerb László, Siri Terjesen és Rappai Gábor (2007): Seeding New Ventures–Green Thumbs and Fertile Fields: Individual and Environmental Drivers of Informal Investment. *Venture Capital* 9(4): 257–284. DOI: <https://doi.org/10.1080/13691060701414949>
- Tilinger Attila (2010): A regionális innovációs rendszerek elemei az Észak-Dunántúlon. *Tér és társadalom* (24): 207–220. DOI: <https://doi.org/10.17649/tet.24.4.1799>
- Varga Attila (2009): *Térszerkezet és gazdasági növekedés*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Vas Zsófia és Bajmócy Zoltán (2012): Az innovációs rendszerek 25 éve. *Közgazdasági Szemle* 59: 1233–1256.
- Woolcock, Michael és Deepa Narayan (2000): Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *World Bank Research Observer* 15(2): 225–249. DOI: <https://doi.org/10.1093/wbro/15.2.225>
- Woolcock, Michael (2001): The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. *Canadian Journal of Policy Research* 2: 1–17.

---

## Bodor Ákos

szociológus, tudományos munkatárs, MTA Regionális Kutatások Központja Dunántúli Tudományos Intézet (Pécs)

## Füzér Katalin

szociológus, egyetemi docens, PTE BTK TMI Szociológia Tanszék (Pécs)

## Szerb László

közgazdász, egyetemi tanár, PTE KTK (Pécs)

## Varga Attila

közgazdász, egyetemi tanár, PTE KTK (Pécs)

*A kutatást az Emberi Erőforrások Minisztériumának Felsőoktatási Intézményi Kiválósági Programja finanszírozta, a Pécsi Tudományegyetem 4. tématerületi „A hazai vállalatok szerepének növelése a nemzet újraiparosításában” programja keretében (szerződés száma: 20765-3/2018/FEKUTSTRAT)*