

PTE BTK Interdiszciplináris Doktori Iskola
„A kormányzás területi, történeti és társadalmi dimenziói”
Politikatudományi Doktori Program

Innovációs szakemberek viszonyulásai az innováció mikro- és makrotársadalmi kontextusához

Phd disszertáció

Témavezető:
Pálné Kovács Ilona
Az MTA levelező tagja, egyetemi tanár

Készítette:
Bodor Ákos

2014

1

Tartalom

A.	BEVEZETÉS	4
	A.1. A témaválasztás indoklása	4
	A.2. Problémafelvetés, a disszertáció struktúrája.....	10
B.	ELMÉLETI ALAPOK	15
	I. A társadalmi tőke	15
	I.1. Az új gazdaság-szociológia, a beágyazottság granovetteri fogalma, valamint az alul- és túlszocializálás problémái.....	15
	I.2. James Coleman társadalmi tőke fogalma	18
	I.3. Pierre Bourdieu társadalmi tőke fogalma	20
	I.4. Robert D. Putnam társadalmi tőke fogalma	21
	I.5. A társadalmi tőke mint a gazdaságfejlesztés eszköze.....	25
	I.6. Kritikai megközelítések és rendszerezési kísérletek	31
	II. A társadalmi kontextus az innováció elméleti megközelítéseiben	39
	II.1. A mikro- és a makrotársadalmi kontextus megjelenése az ipari körzet elméletében....	39
	II.2. A mikro- és a makrotársadalmi kontextus megjelenése az innovatív miliő elméletében és a közelség koncepciójában.....	43
	II.3. A mikro- és a makrotársadalmi kontextus megjelenése az innovációsrendszer-megközelítésben.....	51
	III. A társadalmi kontextus az innováció nemzetközi empirikus kutatásában	59
	IV. A makrotársadalmi kontextus néhány releváns sajátossága Magyarországon	64
	V. A fejezet összegzése.....	72
C.	VIZSGÁLATOK	76
	I. VIZSGÁLAT	76
	A magyarországi innovációval kapcsolatos tudományos munkák és szakpolitikai dokumentumok metaanalízise.....	76
	I.1. Kérdésfeltevés és hipotézis.....	76
	I.2. A vizsgálat módszere.....	76
	I.3. Eredmények	78
	I.4. Következtetés.....	91
	II. VIZSGÁLAT	92
	Empirikus vizsgálat a regionális innovációs szakemberek körében	92
	II.1. Kérdésfeltevés és hipotézis.....	92
	II.2. A vizsgálat módszere, vizsgálati személyek, eljárás	93
	II.3. Eredmények	99

II.3.1. A mikrotársadalmi kontextus megjelenése.....	99
II.3.2. A makrotársadalmi kontextus megjelenése.....	113
II.4. Következtetés.....	129
D. ÖSSZEGZÉS.....	130
E. IRODALOMJEGYZÉK.....	136
F MELLÉKLETEK.....	150

A. BEVEZETÉS

A.1. A témaválasztás indoklása

Dolgozatomban a *társadalmi kontextus* és az *innováció* összefüggéseinek elméleti és empirikus vizsgálati eredményeivel foglalkozom.

A dolgozat tudományterületi lehatárolás szempontjából mindenképpen *interdiszciplinárisnak* tekinthető, mivel egy eredendően szociológiai jellegű téma felbukkanását, elterjedését és értelmezését vizsgálja egy hagyományosan a közgazdaság tudománya által befolyásolt kérdésben. Ugyanakkor az innováció a regionális tudományban is központi témává vált az elmúlt évtizedekben.

A társadalmi kontextust két különböző aspektusra bontom, *makrotársadalmi és mikrotársadalmi kontextusra*. E kétféle típust úgy határolom el egymástól, hogy mikro szint alatt az innovációban érintett szereplők körét értem, míg makro szint alatt az ezt körülvevő társadalmi környezetet (praktikusan: helyi társadalmat akár, de inkább régiót, még inkább nemzetet), vagyis egy olyan entitást, ami közvetlenül nem érintett az innováció folyamatában.

Tehát az innováció mikrotársadalmi kontextusának fogalmát az innovációban érintett szereplők közötti társas viszonyok jellemzőinek leírására használom. Az innováció makrotársadalmi kontextusa pedig egy ennél lényegesen tágabb fogalom, nem közvetlenül az innováció világra vonatkozik, hanem annak a társadalomnak az általános sajátosságait értem alatta, amelybe az innovációs folyamatok beágyazódva működnek.

A dolgozat teljes szerkezetén keresztül végigvonul a társadalmi kontextus mikro, illetve makro aspektusának szétválasztása. Azt gondolom, hogy ennek az első látásra kissé absztraktnak tűnő vezérfonalnak a segítségével fontos különbségek tárhatóak fel. Éppen ezért ez a kettősség adja a kutatási témám metaelméleti keretét. Az innováció társadalmi kontextusának e kettéválasztásához az inspirációt a társadalomtudományi magyarázatokban általánosságban megfigyelhető hasonló kettősség adja (Szántó 2006). A mikro-makro elemzési szintek használhatóságának, érvényességének vitája nem újkeletű probléma a társadalomtudományi gon-

dolgozásban, ami akár egy diszciplínán belül is heves ellentéteket képes kiváltani, amint az a szociológián belül is megtörtént (vö. Tardos 1998).

A társadalomtudományokban a makro szinttel foglalkozó munkák általánosságban olyan makro (nemzeti, regionális) szinten értelmezett jelenségeket vizsgálnak, mint a társadalom, az intézmény, a társadalmi viszonylatok, illetve struktúrák. A mikro szintű vizsgálatok pedig inkább az egyéni jellemzőket, illetve a csoportszintű társas viszonyok, interakciók jellegzetességeit kutatják. A társadalomtudományi vizsgálatokat általánosságban tekintve gyakran komoly eltéréseket tapasztalhatunk aszerint, hogy egy adott probléma kutatásában az egyéni cselekvés magyarázatára törekednek, vagy inkább az adott társadalmi rendszer viselkedésének megértését tűzik ki célul (Szántó 2006). Ehhez kapcsolódóan a dolgozat szempontjából a makro-mikro megkülönböztetés lényegi aspektusa az, hogy az *egyéni cselekvés* és a *társadalmi struktúra* miképpen viszonyulnak egymáshoz a regionális innováció témájának kapcsán. Tehát, ez alapján két lehetséges kutatási hozzáállás képzelhető el:

- A) az innováció folyamata, rendszere az egyéni cselekvéseken keresztül megérthető teljes egészében, éppen ezért a társadalmi struktúra hatása és figyelembevétele tulajdonképpen lényegtelen.
- B) A társadalmi struktúra olyan erős hatással van az egyénre, hogy a cselekvés során annak hatása alól nem tudja magát kivonni. Éppen ezért az innováció folyamata tulajdonképpen a társadalmi struktúra tulajdonságaiból vezethető le.

A regionális innovációról való gondolkodásban nem találkozhatunk e vegytiszta, szélsőséges megközelítésekkel. A későbbiekben bemutatott szerzők és elméletek mindkét szemlélet logikáját kihasználva érvelnek a társadalmi kontextusnak az innovációban betöltött fontos szerepe mellett. Ez a mikro-makro szint szempontjából hibrid megközelítés így a társadalmi kontextus szempontjából két lényegi üzenetet hordoz:

- A) A regionális innovációs folyamat eredményessége az innovációs folyamatokban résztvevő különböző típusú szereplők közötti interakciók mennyiségén és minőségén múlik.
- B) Az innovációs folyamatok eredményessége az adott térség társadalmának kedvező sajátosságain múlik.

A dolgozat fókuszja tehát a társadalmi kontextus vizsgálata. Ennek terepéül szolgál a regionális szintű innováció kutatás és innovációs politika.

A kutatás aktualitását az adja, hogy az innováció témaköre az elmúlt évtizedekben kiemelt jelentőséget kapott az egyes térségek, nemzetek fejlődésével, fejlesztésével kapcsolatban.

A nemzeti innovációs rendszerek koncepciója már több mint negyedszázada robbant be a tudományos és szakpolitikai gondolkodásba. Ezzel párhuzamosan a szubnacionális szint általános felértékelődésére adott válaszként megjelentek a regionális szintű innovációval foglalkozó munkák, illetve a regionális innovációsrendszer-megközelítés is. Ez két folyamat eredményének tudható be: egyrészt a régiók és a lokális térségek olyan fejlesztési stratégiákat dolgoznak ki, melyek egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek az innovációból fakadó előnyök kiaknázására, másrészt az innovációs politika is egyre jobban felismeri, hogy a beavatkozásnak hatékonyabb szintje a szubnacionális területi egység (Vas – Bajmóczy 2012, 1246).

A manapság uralkodó fejlesztéspolitikai–szakpolitikai paradigma szerint az innováció kulcsfontosságú eleme a gazdaság fejlődésének. A gazdasági fejlődés pedig általában a térségek, országok általános fejlődését, az ott élők életszínvonalának, életminőségének javulását eredményezik. Ezek tükrében érthető, hogy az egyes államok fejlesztéspolitikai eszközökkel is igyekeznek az innovációs folyamatba beavatkozni, mégpedig úgy, hogy azok egyre hatékonyabbá váljanak. Ezek az eszközök nagyon gyakran meglehetősen aktív szerepvállalást jelentenek, ezzel együtt tetemes közforrás felhasználását is egyben. A beavatkozások módszereinek legitimitását és alapját a téma tudományos kutatásának eredményei jelentik, a regionális innovációs folyamatok szakpolitikai eszköztárában jól felismerhetőek a meghatározó innovációs elméletek és modellek. Ezek pedig – még ha némileg változatos fogalmakkal operálva is – kulcsfontosságú tartalmi elemként azonosítják a társadalmi kontextust, mint az innovációs folyamatokat befolyásoló tényezőt.

Az egykori szocialista országokban a regionális innovációs rendszer szervezeti és intézményi elemei nem alulról szerveződve alakultak ki, azokat célzott *támogatásokkal, fejlesztéspolitikai eszközökkel* kellett megteremteni. Ennek megfelelően Magyarországon az elmúlt években minden régióban létrehozták az innovációs rendszerek elméleti koncepciójára, illetve a nemzetközi fejlesztéspolitikai „jó gyakorlatokra” többé-kevésbé hasonló innovációs 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 azon-

ban 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 elképzelésekkel

Ezeknek a beavatkozásoknak a háttérében az a tény áll, hogy az innováció modern tudományos elméleteiben a *társadalmi kontextus szerepe felértékelődött*. Különböző iskolák, eltérő fogalomkészletekkel dolgozva nagyon hasonló eredményekre jutottak az elmúlt évtizedekben. Ezek szerint az innovációs folyamatok sikerességét, hatékonyságát a potenciálisan érintett szereplői kör *minél intenzívebb kapcsolata és együttműködése* határozza meg, amit a különféle „segítő szervezetek” fokozni tudnak. Abban is megegyeznek a szerzők, hogy e kívánatos sűrű interakciókat a magas szintű bizalom működteti, amely egyrészt a csoporttagok egymás iránti érzéseiből fakad, másrészt a makro szintű társadalmi kontextus általános bizalmi szintje és annak egyéb kedvező jellemzői is támogatják ezt a folyamatot. Mindezek alapján az innovációs szakirodalom azt a következtetést vonja le, hogy *a kapcsolatokat és együttműködések fejleszteni és támogatni kell*. Ez gyakorlati szempontból érthető, hiszen az innovációval kapcsolatos beavatkozások természetesen csak az általam az innováció *mikrotársadalmi kontextusának* nevezett jelenségek körére terjedhetnek ki, *makrotársadalmi szintű attitűdök, normák megváltoztatása így nem lehetséges*. Viszont meglátásom szerint ez a „gyakorlatias” szempont számos *problémát* vet fel, mivel az innováció mikrotársadalmi kontextusának, vagyis a kapcsolatok és együttműködések hálózatának fejlesztése ugyan nemes szándék, ám nem minden esetben okozza az innovációs folyamatok, a gazdaság, vagy éppen a *közjó* javulását. Ezzel a lehetséges kimenettel azonban az innováció irodalma nem foglalkozik. A gyakorlatorientált, szakpolitikai beavatkozás mellett elkötelezett tudományos megközelítések bizonyos szempontból érthetően *univerzális eszközként* tüntetik fel az innováció mikrotársadalmi kontextusába való beavatkozást, függetlenül a makrotársadalmi kontextusok eltérő jellemzőitől.

Az innovációval kapcsolatos társadalmi kontextus különféle értelmezhetőségének megértéséhez közelebb kerülhetünk a *társadalmi tőke-elmélet* néhány fontosabb megállapításának áttekintésével. A mikro-makro szint különbözősége nagyon világosan és markánsan jelenik meg a társadalmi tőke irodalmában. Ezen kívül a társadalmi tőke koncepciójának részletesebb bemutatását e dolgozat keretei között az is indokolja, hogy az innovációs szakirodalomban – amint azt a későbbi részekben tárgyalom – elterjedt a társadalmi tőke fogalmának explicit

használata a társadalmi kontextusról való gondolkodásban. Elfogadom Frane Adamnak (2011, 2013) az innováció és a társadalmi tőke összefüggését tanulmányozó kutatásokat áttekintő munkáiban használt elméleti és módszertani megközelítését. Ezekben Adam úgy érvel, hogy a szerzőknek ugyan csak egy része használja explicite a társadalmi tőke fogalmát, azonban rajtuk kívül még nagyon sokan vizsgálják ugyanazokat a jelenségeket e fogalom használata nélkül. Adam viszont az általa vizsgált kutatások esetében társadalmi tőkeként határozza meg az összes olyan jelenséget, ami amúgy a fogalom széleskörű definíciójába belefér. Ezzel a megközelítéssel teljes mértékben egyetértve azt gondolom, hogy az innovációs irodalomban előforduló összes társadalmi kontextusba sorolható jelenség belefér a társadalmi tőke fogalmába.

A kapcsolatokat és együttműködéseket meghatározó *mikro- és makrotársadalmi kontextus összetett világot* az innováció elméleteinél sokrétűbben és célzottabban vizsgálja a társadalmi tőke irodalma. A társadalmi tőke kutatói éppen a kapcsolatokat és az azokat meghatározó társadalmi jelenségeket tekintik a vizsgálatuk fő tárgyának, ezért az ő eredményeik hasznosítása különösen gyümölcsöző lehet a kutatásom témája szempontjából. Ez a ma már multidiszciplinárisnak tekinthető megközelítés azonban egyáltalán nem tekinthető egységesnek, sokkal inkább egymással vitázó elméletek és gondolkodók laza egységének.

Az innovációs elméletekben megjelenő társadalmi kontextus és a társadalmi tőke egyes meghatározó iskoláinak mondanivalója között nem nehéz párhuzamot vonni. Nem kérdés, hogy az innováció elméleteibe „bekúszó” társadalmi kontextus megragadásához szellemi töltetet tudott/tud nyújtani a társadalmi tőkének az egyre inkább népszerűvé vált, fejlesztéspolitika-orientált irányzata. Az innováció kérdésének mélyebb megértéséhez ugyanakkor hasznos a társadalmi tőke ebbe az irányzatba nem teljesen belesimuló gondolatainak figyelembevétele is, miután a társadalmi tőke széles irodalma érinti a makro- és mikrotársadalmi kontextus minden olyan elemét, ami releváns dolgozatomban szempontjából.

A társadalmi tőke tudományos fogalma „eredeti” értelmezésében legkevésbé sem szakpolitikai célok támogatójaként, vagy akár egyenesen fejlesztéspolitikai eszközként jelent meg. Sokkal inkább egy olyan erőforrásként értelmezve, amivel az *egyedek rendelkeznek*, és amit felhasználnak annak érdekében, hogy különféle *céljaikat elérjék*. Ezek leglényegibb elemei a társadalmi kapcsolatok és kapcsolathálózatok, amelyek bonyolult rendszerben szövik át a társadalmakat, és határozzák meg az egyes egyének eltérő társadalmi helyzetét, mivel a társadalmi tőke alapvetően a *társadalmi egyenlőtlenségek fenntartását* szolgálja. A társadalmi kapcsolatok ebben a megközelítésben tehát értelemszerűen igencsak sűrűn jelen vannak és

működnek minden társadalomban, hiszen az egyéni cselekvők saját racionális érdekeiket szem előtt tartva igyekeznek azokat létrehozni. Az értékes, erőforrásokban gazdag kapcsolatok mesterséges megerősítése ebből a perspektívából nézve ösztársadalmi szempontból akár kifejezetten feleslegesnek és károsnak is tekinthető.

Ugyanakkor a *mikro-*, illetve a mai napig nagyon nagy hatású *hálózati* perspektíva képviselői között többségben vannak azok a kutatók, akik a kapcsolatokat nem a hatalom, illetve a társadalmi egyenlőtlenségek problémájának értéktelített lencséjén keresztül vizsgálják, hanem semlegesen, pusztán az előnyöket biztosító erőforrások hozzáféréseinek különféle konfigurációit kutatják. Tehát a kapcsolati erőforrások elemzése természetesnek tekinti azt, hogy a hálózatba bevonódott cselekvő számára az odatartozás pozitív következményekkel jár, a hálózaton kívüli világra azonban nem terjed ki a vizsgálat fókusza.

A kapcsolatoknak a társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődésében feltüntetett nem feltétlenül pozitív szerepén, illetve a makrotársadalmi szempontból értéksemleges hálózati megközelítésén túl egy harmadik típus is felbukkant a tudományos gondolkodásban. Ebből a makro jellegű szemléletből származtatható az a gondolat, miszerint a társadalmi tőke egyenesen a *közjó forrása*, vagyis a társadalmi kapcsolathálókat értéket jelentenek az egyének mellett a *közösségek*, régiók és egész nemzetek számára is. Itt már nemcsak szűken a kapcsolatokra fókuszálnak az e megközelítést valló kutatók, hanem az ezekhez szorosan kapcsolódó, és az adott közösségre jellemző *normák* és *attitűdök* egész sorára. A társadalmi tőke ebből a nézőpontból elsősorban a társadalom tagjainak a *kohézióját*, *kapcsolathálózatának sűrűségét* és annak *minőségét* jelenti. Tehát ebben a szemléletben a szociabilitás pozitív következményei kerülnek előtérbe. Ennek következtében nem meglepő, hogy hamarosan igazán népszerű is lett ez az alkalmazott tudományos szerephez talán leginkább illő társadalmi tőke-megközelítés különféle speciálisabb kérdések magyarázatában is. Ugyanakkor a makro nézőpont is megengedi a társadalmi tőke esetleges negatív következményeinek figyelembevételét, ennek kutatásával is számos szerző foglalkozott már. Így a makroszemlélet értelemszerűen azt is felveti, hogy a közjót szolgáló makrotársadalmi mutatókkal szemben meghatározhatóak az azzal ellentétes társadalmi tőke-elemek is.

A gazdaságfejlesztés és a társadalmi tőke kapcsolatát is számtalan vizsgálat állította a középpontba. Közöttük igen kevés foglalkozik ugyan a kérdés elméleti problémáival, jellemzően inkább empirikus munkákról van szó. Ezek egy része a fejlődő országok égető problémáira keresi a választ, és az egyének és közösségek jólétének javításában látja a társadalmi tőke szerepét. A vizsgálatok másik része nagyobb léptékben vizsgálva a gazdasági növekedést, arra

a következtetésre jutott, hogy az főként azon országokban és régiókban erőteljesebb, ahol a társadalmi tőke is magasabb.

A manapság leginkább elterjedt társadalmitőke-értelmezések általában ötvözik a különböző irányzatok eredményeit, kevésbé elméletorientáltak, mint a korai nagy alkotók munkái. E szintetizáló jellegű társadalmitőke-értelmezés követői tulajdonképpen minden olyan normát, attitűdöt beleértene a társadalmi tőke fogalmába, amelyek az egyének, vagy a közösségek, illetve a társadalom céljainak elérését elősegítik.

A.2. Problémafelvetés, a disszertáció struktúrája

A jelen kutatás alapjául szolgáló probléma az, hogy amint azt különböző szociológiai vizsgálatokból leszűrhető, Magyarországon a makrotársadalmi kontextus szintjén, az innováció tudományos modelljeiben kulcsfontosságúnak és éppen ezért szakpolitikai szinten fejleszteni tartott tényezők meglehetősen bonyolult és ellentmondásos konfigurációt alkotnak. Ez a kedvezőtlen helyzet azonban nem feltétlenül érzékelhető az innovációval foglalkozó elméletek leegyszerűsített társadalmi kontextusának értelmezési keretében.

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 továbbá megkülönböztethető az *általánosított*, illetve a *partikuláris* bizalom jelensége. Az előbbi általánosan „az emberekről” alkotott véleményeket, míg az utóbbi a családba, szomszédokba és ismerősökbe vetett bizalmat mutatja. E három különböző indikátor szintje egy társadalomban nem feltétlenül azonos, ennek témánk szempontjából komoly jelentősége van. Magyarország esetében a bizalomtípusok komoly eltérést mutatnak. Az intézmények iránti bizalmatlanságunk kiemelkedő az európai országok között, az általánosított bizalom kategóriájában nem mutatunk extrém alacsony szintet, de az eredmény azért átlag alatti (Tóth, 2010). Az európai összehasonlításban alacsony szintű általánosított bizalom és főként intézményi bizalom szint ugyanakkor relatíve magas partikuláris bizalommal jár együtt. Ez a jelenség Magyarországon kívül több poszt-socialista ország esetében is kimutatható (Giczi – Sik, 2009). A bizalom-típusok közötti legnagyobb eltérések általában a poszt-socialista országokban mutathatók ki, 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 informalitás 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 magyar társadalom kapcsolati kultúrája *kapcsolatérékeny* (Sik 2012). Ez azt jelenti, hogy a kapcsolatok szerepe kiemelkedő, a különböző ügyletek elsősorban 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 *kapcsolatéréketlen* 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.

A kapcsolatok megítélésének, használatának, valamint a bizalom sajátságos jellemzőin még több olyan makroszinten megfigyelt jelenségről tudunk, amelyek a dolgozat témája szempontjából relevánsak. Ezek a normazavarok és kedvezőtlen társadalmi attitűdök a dolgozatban részletesen kifejtésre kerülnek.

Mindezekkel együtt ezek a megállapítások, illetve sajátságos társadalmi jelenségek természetesen nem vonatkoztathatók automatikusan olyan szűkebb területre, mint például a regionális innováció folyamatának, illetve szereplőinek a működése. Továbbá a nemzeti szinten kimutatott eredmények sem feltétlenül igazak regionális szinten, bár Magyarország komoly eltérések valószínűsíthetően nincsenek. Az ebben a témában készült kutatások is ezt támasztják alá (Hegedűs – Sik 2007, Nagy 2011). Ugyanakkor nyilvánvaló tény a regionális innováció társadalmi beágyazottsága, a társadalmi környezet hatása nagy valószínűséggel nem kiküszöbölhető. Ráadásul a fejlesztések (pl. hálózatépítés, kapcsolati intenzitások fokozása) sajátságos jellegük miatt kifejezetten veszélyeztetettek az említett negatív jelenségek káros hatásai szempontjából. Bizonyos szempontból az amúgy is sűrű, informális hálózatokat preferáló magyar kapcsolati kultúrában a hálózatosodás erőltetése „olaj a tűzre”.

Tehát a dolgozat kutatási kérdése az, hogy a magyar kapcsolatérzékeny kultúra, illetve a sajátos társadalmi attitűd készletünk miként formálja saját képére az univerzális innovációs elméletek alapján létrejött és alkalmazott szakpolitikai modellt?

A magyarországi innovációs folyamatok és a társadalmi kontextus kapcsolatáról kevés ismerettel rendelkezünk, főként az általam problémásnak vélt aspektusból szemlélve a kérdést. Azt tudjuk, hogy a szakirodalom által javasolt szervezetek közötti kapcsolatok erősítése, illetve a regionális innovációs rendszerek kiépítése fontos szakpolitikai-fejlesztéspolitikai célkitűzés volt az elmúlt időszakban, erre komoly források kerültek felhasználásra. Az izgalmas kérdés azonban az, hogy ezek a részben mesterségesen létrehozott kapcsolatok, együttműködések, hálózatok ténylegesen képesek-e a szándékolt célok elérésére. Csak részleges ismereteink vannak arról, hogy ezek a kapcsolatok hogyan működnek, mi a hasznuk, egyáltalán kiknek van haszna belőle, továbbá számos nyitott kérdést merülhet még fel.

Annyi bizonyos, hogy az innovációs együttműködésekéről és hálózatokról *puszta létezésük és mennyiségi mutatóik* alapján keveset tudhatunk meg. Éppen ezért meglátásom szerint ezek működése nem érthető meg a bennük tevékenykedő egyéni cselekvők, *vagyis az emberek* tulajdonságai, viselkedései, attitűdjei és normái nélkül. Éppen ezért a dolgozatban arra keresem a választ, hogy a Magyarországon makrotársadalmi szinten adott, sajátos társadalmi jelenségek *érzékelése* (kapcsolatérzékeny kultúra, szűk bizalmi rádiusz, normazavarok) *megjelenik-e* a hazai innovációs folyamatokban? Kifejezetten ezek nyomait keresem a magyar innovációs színteret vizsgálva. Ezek esetleges jelenléte mindenképpen felveti annak a kérdését, hogy *lehetséges-e* egyáltalán fejlesztéspolitikai eszközökkel *hatékonyan működő* hálózatokat, együttműködések létrehozni. Mindezzel együtt azonban nem célom az innovációs folyamatok hatékonyságának, az innováció szakmai céljainak, eredményeinek vizsgálata.

Mindent figyelembe véve a következő kapcsolódó kutatási hipotéziseket kísérel meg igazolni a dolgozatban:

Hipotézis1.: A hazai innovációs folyamatok kutatásában a társadalmi kontextus hangsúlyos szerepet kap, hiszen az az innováció kurrens elméleti megközelítéseinek elválaszthatatlan részét alkotja. Azonban a kutatások nem foglalkoznak a mikrotársadalmi kontextusba való beavatkozás (társadalmitőke-fejlesztés) lehetséges negatív következményeivel, továbbá nem reflektálnak a társadalmi kontextus hazai negatív összefüggéseire és nem vizsgálják ezt a problémát. A hipotézist arra alapozom, hogy az innováció hazai kutatóinak vizsgálatai alapve-

tően a nemzetközi innovációs irodalom által felállított elméleti kereten belül mozognak, amelyek ugyan fontos tényezőnek tekintik a társadalmi kontextus kérdéskörét, azonban meglehetősen leegyszerűsítetten kezelik ezt a témát.

Hipotézis2.: Az innováció szakpolitikai megvalósítóinak körében a társadalmi kontextus témája hangsúlyos szerepet kap, mivel az innovációs szakpolitikát megvalósító szakemberek munkájának kereteit és alapelveit az innováció tudományos kutatásának elméletei határozzák meg. Így ezekkel az ismeretekkel feltételezhetően a magasan képzett hazai szakemberek is tisztában vannak. Az innovációs folyamatokkal kapcsolatos diskurzusban azonban inkább a társadalmi kontextusnak a mikro elemei jelennek meg, a makro aspektusok csak marginális szerepet kapnak. Az innovációs szereplők mikrotársadalmi kontextusának részletes vizsgálata ugyanakkor azt is láthatóvá teszi, hogy a kapcsolatok és együttműködések világa számos negatív jelenséggel terhelt. Ezek egy részét a szakpolitikai beavatkozásként megvalósított társadalmitőke-fejlesztés okozza.

A két hipotézis alapvető célkitűzése közös, a hazai *kutatók és szakemberek* viszonyát tisztázza a társadalmi kontextus problémájával kapcsolatban. Mégis, ahogyan a hipotézisekből is látszik, két különböző oldalról közelítem meg ugyanazt a kérdést. Egyrészt a tudományos kutatások, vagyis a kutatók, másrészt a gyakorlati szakemberek meglátása, véleménye alapján kíséreltem meg felvázolni a hazai innovációs színtér viszonyulását a társadalmi kontextus kérdéséhez.

A fentiek alapján dolgozatom *felépítése* a következőképpen alakul. Az *első fejezetben* elsőként azokat a legfontosabb megállapításokat gyűjtöm össze, amelyek a gazdasági tevékenységek társadalmiságának tárgyban az elmúlt néhány évtizedben születtek és meglátásom szerint mindenképpen relevánsak az innováció társadalmi kontextusának vizsgálatakor is. Legnagyobb részben itt a társadalmi tőke koncepcionális keretében gondolkodó legfontosabb szerzők gondolatira fogok támaszkodni. Ezért elsőként ezeket vázoló fel, majd utána már közvetlenül az innováció témájához kapcsolódva, a regionális innováció legfontosabb tudományos elméleteit vázoló fel. Ezeket a dolgozat témájához igazodva egy sajátos szemüvegen keresztül mutatom be, kifejezetten a társadalmi kontextus témájának megjelenítési formáira koncentrálni. Az elméleti megközelítések után azt is összefoglalom, hogy az innovációs folyamatok nemzetközi empirikus kutatásában a társadalmi kontextus miképpen jelenik meg.

Végül a magyarországi innovációs folyamatokat körülvevő makrotársadalmi kontextusra vonatkozó empirikus vizsgálatok azon aspektusait tárgyalom, amelyeket a bemutatott elméletek és empirikus vizsgálatok az innováció szempontjából lényegesnek tartanak.

Az elméleti alapok tisztázása után a témában végzett *empirikus vizsgálataimat* ismertetem.

Az *első vizsgálat* egy szakirodalmi metaanalízis, melynek célja annak a feltárása, hogy az innovációval foglalkozó magyar kutatók miként látják a társadalmi kontextus szerepét és jelentőségét.

A *második empirikus* fejezetben pedig a regionális innovációban tevékenykedő szakemberek körében elvégzett interjú vizsgálat elemzését mutatom be. Ennek célja a szakemberek körében tapasztalható társadalmi kontextus sajátosságok leírása és értelmezése.

Zárásként a dolgozat *eredményeit összegzem*.

B. ELMÉLETI ALAPOK

I. A társadalmi tőke

I.1. Az új gazdaszociológia, a beágyazottság granovetteri fogalma, valamint az alul- és túlszocializálás problémái

Az innováció társadalmi kontextusának vizsgálatához a legfőbb szellemi muníciót kétségkívül a szociológia és a közgazdaságtan tudományainak egymásra gyakorolt hatásából született fogalmak, megközelítések jelentik. Ezek közül is talán a legnagyobb hatású a társadalmi tőke szerteágazó koncepciója.

A szociológia és a közgazdaságtan között a 20. század első felében kialakult éles határvonal a múlt század hetvenes éveitől kezdve elmosódott, minek során „mindkét diszciplína képviselői rájöttek arra, hogy újszerű megállapításokhoz juthatnak a másik szempontjainak figyelembevételével” (Szántó 2006, 121). Az ebben a szellemben készült új megközelítésű munkák (pl. White 1970, Granovetter 1974) fő jellegzetessége a gazdasági cselekvések és intézmények strukturális beágyazottságának hangsúlyozása volt, ami módszertani szempontból leginkább a kapcsolatháló-elemzés gazdasági kérdésekre való alkalmazását jelentette. E törekvések következtében a 80-as évek közepére a gazdaszociológia „újjászületéséről” beszélhetünk, ami az *új gazdaszociológia* irányzatának megszületésében öltött testet.¹

Richard Swedberg (1991) az új irányzat legfontosabb vizsgálódási területeit a következőkben ragadja meg:

1. a társadalmi kapcsolatháló szerepe a gazdaságban,
2. a gazdasági szervezetek struktúrája,
3. a kultúra szerepe a gazdasági életben.

Az új gazdaszociológia megközelítéséhez hasonló irányzat a *szocioökonómia*, amely a gazdasági cselekvések és intézmények morális-kulturális beágyazottságát hangsúlyozza.²

¹ Az irányzat programadó tanulmánya, ami egyben a neoinstitucionalista közgazdaságtan bírálata: Mark Granovetter (1985) *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*

² Az irányzat alapműve: Amitai Etzioni (1988) *The Moral Dimension*

Az új gazdaszociológia talán legjellemzőbb kulcsfogalma a *beágyazottság*. A kifejezés Polányi Károlytól a szubsztantív irányzat (régii gazdaszociológia) fő alakjától származik (Polányi 1976), azonban az új gazdaszociológiában használatos formájában Mark Granovetter (1985) fejlesztette tovább. Alejandro Portes és Julia Sensenbrenner szerint a beágyazottság fogalmának granovetteri újjáélesztése „kiáltvány” volt azok számára, akik szociológiai szemléletmódjuk következtében elfogadhatatlannak találták bizonyos jelenségek individualisztikus elemzését, illetve „azokat a kulturális érveket, amelyeket a neoklasszikus közgazdászok segítségül hívnak, amikor saját megközelítésük már nem vezet eredményre” (Portes – Sensenbrenner 1998, 281). Granovetter (2006, 32) a „kiáltványát” két alapvető szociológiai tételre vezeti vissza:

1. A cselekvés mindig társadalmilag meghatározott, és nem lehet kizárólag egyéni motívumokra hivatkozva megmagyarázni.
2. A társadalmi intézmények minden esetben „társadalmilag megformáltak”, nem automatikusan jönnek létre.

Saját megközelítésének kiindulópontjaként szembe állítja egymással egyrészt azt a szerinte általában szociológusokhoz, antropológusokhoz, illetve történészekhez köthető nézetet, miszerint a gazdasági cselekvések nagymértékben beágyazottak voltak a „piac előtti” társadalmakban, viszont erősen függetlenedtek a modernizációval, mivel a gazdasági tranzakciókat a későbbi korokban már nem a különböző társadalmi kötelezettségek határozzák meg, hanem sokkal inkább az egyéni nyereségre törekvő racionális döntés. Ezzel a megközelítéssel szemben, azt az általa leginkább közgazdászokkal azonosított meggyőződést hozza fel, amely szerint a beágyazottság mindkét, említett történelmi korszakban egyaránt alacsony. Ennek a közgazdaságtanban általánosan megfigyelhető véleménynek a lassú megváltozását Adam Smithig vezeti vissza, és az „új intézményi közgazdaságtan” képviselőire tartja legkevésbé jellemzőnek.

Mindezekkel ütköztetve Granovetter saját álláspontját úgy határozza meg, mint ami mindkét meghatározó megközelítéstől eltér, viszont mindkettő bizonyos elemeivel egyetért. Elfogadja azt, hogy a modernizáció nem változtatta meg lényegesen a beágyazottság mértékét, viszont azt állítja, hogy az mindig is fontos volt. Meglátása szerint azonban kevésbé volt kiterjedt a korábbi időszakokban, mint ahogyan azt a szubsztantivisták állítják, de a modern korban kiterjedtebb annál, mint ahogyan azt bárki is állította eddig (Granovetter 2006, 33).

A szociológia, illetve a közgazdaságtan sajátos érvrendszereinek kizárólagos magyarázóerőként való használatának veszélyeire való figyelmeztetés még önmagában nem lett volna újszerű felismerés. Dennis Wrong „Az ember túlszocializált felfogásai a modern szociológiában” című, mára klasszikussá vált 1961-es cikkére³ hivatkozik is Granovetter. Ebben a tanulmányban Wrong arról a szociológusok körében gyakran tapasztalható szélsőséges nézőpontról értekezik, miszerint az emberek automatikusan követik az általánosan elfogadott viselkedési normákat. E nézőpont szerint tehát a cselekvőt tulajdonképpen kizárólagosan a környezete alakítja, saját cselekvéseire elhanyagolható hatása van csupán. Granovetter egyetért Wrong meglátásával, és hozzáteszi, hogy a szociológusok tulajdonképpen „túlreagáltak” a társadalmi hatásokat figyelmen kívül hagyó „alulsocializált” tudományos megközelítéseket. Ezen túlmenően megállapítja azt is, hogy ironikus módon rokonságot mutatnak a túlszocializált és az alulsocializált elméletek abban a tekintetben, hogy az egyént mindkét irányzat végső soron *atomizálnak* tekinti, hiszen – különböző megközelítésből ugyan, de – azt állítják, hogy a társadalmi kapcsolatok nem befolyásolják a cselekvését. Az alulsocializált elképzelésekben az egyén önérdeke a döntő, míg a túlszocializált felfogásokban a viselkedésminták internalizáltak, nem hatnak rájuk a folyamatosan jelenlévő társadalmi kapcsolatok. Mindezen túl Granovetter nemcsak az alulsocializálás hibája miatt kritizálja meg a közgazdászokat, hanem azt is a szemükre veti, hogy abban az esetben viszont, ha hajlandóak számításba venni a gazdasági cselekvésre ható társadalmi hatásokat, akkor viszont gyakran túlszocializált érveket használnak és mechanikusan kezdenek el társadalmi magyarázatokat használni az egyéni gazdasági cselekvés magyarázatára (Granovetter 2006, 33).

Beágyazottság alatt Granovetter azt érti, hogy a gazdasági cselekvést, az eredményeket és az intézményeket befolyásolják a cselekvők személyes kapcsolatai, valamint a kapcsolatháló egészének szerkezete (Granovetter 2006, 35). Ez a kettősség a beágyazottság *relációs* illetve *strukturális* vonatkozásaiban ragadható meg. A strukturális vonatkozásokat a „diádok atomizációjának” elkerülése miatt tartja fontosnak, felhívva a figyelmet a túlzott leegyszerűsítés veszélyére, vagyis pusztán a páros kapcsolatokra koncentrááló elemzések hiányosságára, mivel ez a megközelítés nem veszi figyelembe, hogy a párok minden esetben egy magasabb rendű struktúrába ágyazódnak. Az innováció mikro-, illetve makrotársadalmi kontextusának vizsgálata szempontjából releváns lehet Granovetter figyelmeztetése főként az alulsocializálás, de akár a túlszocializálás veszélyeit tekintve is. Sharon Zukin és Paul DiMaggio (1990)

³ Wrong, D. (1961): The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology. American Sociological Review, 26. pp. 183–93.

tovább finomította a granovetteri beágyazottság fogalmát, megkülönböztetve annak kognitív, strukturális, politikai és kulturális aspektusait. Kulturális beágyazottság alatt a társadalmi normáknak és attitűdöknek a gazdasági cselekvésekre, stratégiákra és célokra gyakorolt hatását értik.

Az új gazdaságszociológia irányzatához köthetően jelent meg a társadalmi tőke első kidolgozott koncepciója James Coleman által az Egyesült Államokban, ezzel párhuzamosan és függetlenül pedig Európában is, Pierre Bourdieu elméleti rendszerében. Majd e klasszikus szerzőket követően, Robert D. Putnam munkásságának és lényegesen kiterjesztettebb felfogásának köszönhetően vált a társadalmi tőke a gazdasági jelenségek társadalmi kontextusának teljes spektrumát átfogó értelmezési keretévé. A koncepcióhoz rajtuk kívül még számos kutató tett hozzá értékes megállapításokat.

Az innováció mikro- és makrotársadalmi kontextusáról kialakított tudományos elképzelések háttérében ezek a társadalmi tőkével kapcsolatos gondolatok jól kivehetően megjelennek. Egyes aspektusok azonban kevésbé hangsúlyosak, annak ellenére, hogy meglátásom szerint éppen ezek rendkívüli jelentőségűek lehetnek az innovációs folyamatok szempontjából. Éppen ezért részletesen bemutatom a társadalmi tőke különféle megközelítéseinek bizonyos elemeit annak érdekében, hogy azokat az innovációs irodalomnak a társadalmi kontextusról vallott nézeteivel szintetizálva használjam az empirikus vizsgálat során.

I.2. James Coleman társadalmi tőke fogalma

James Coleman ötvözni kívánta a társadalmi cselekvés magyarázatának fentebb már említett nagy elméleti tradícióinak alaptételeit, vagyis mindkét következő állítást:

1. a cselekvő szocializált lény és a cselekvését társadalmi normák, szabályok és kötelezettségek irányítják;
2. a cselekvő másoktól függetlenül, kizárólag önérdelkeit követve cselekszik.

Tehát elfogadva a racionális, célkitűző cselekvés alapelvét, azt próbálja bebizonyítani, hogy konkrét társadalmi kontextusokkal összekapcsolódva egyrészt a társadalmi cselekvést, másrészt a társadalmi szerveződés fejlődését is meg lehet magyarázni (Coleman 1998, 11). Ennek a vállalásnak a megvalósítása érdekében vezet be fogalmi eszközként a *társadalmi tőkét*.

A cselekvés már ismerttetett „alulszocializált”, illetve „túlszocializált” megközelítéseit nem tartja elfogadhatónak, utóbbi legnagyobb hibájaként azt említi, hogy nem a cselekvőt tekinti a „cselekvés motorjának”. A hagyományos közgazdasági megközelítés hiányosságát viszont abban látja, hogy az a tapasztalati valósággal szemben áll, mivel „az egyén cselekvéseit valóban formálja, alakítja és korlátozza a társadalmi kontextus; továbbá nemcsak a társadalom, hanem a gazdaság működésében is fontosak a normák, a személyek közötti bizalom, a társadalmi kapcsolatháló és szervezetek” (Coleman 1998, 12). Ugyanakkor elismeri, hogy mindkét oldalról számos kutató felismerte ezeket a problémákat, és megpróbálta az eltérő megközelítések bizonyos elemeit beépíteni saját gondolatrendszerébe. A szociológusok közül Granovettert emeli ki, mint aki átfogó támadást indított az „alulszocializált” cselekvő képe ellen.

Saját megközelítését azonban megkülönbözteti a létrejött irányzatok mindegyikétől a következők miatt: „A racionális cselekvés közgazdászok által használt alapelvét felhasználva kívánom elemezni a tulajdonképpeni társadalmi rendszereket, köztük a gazdasági rendszereket, anélkül, hogy közben eltekintenek a társadalmi szerveződéstől. A társadalmi tőke olyan eszköz, melyet e feladat megoldása érdekében veszek igénybe” (Coleman 1998, 13). Vagyis a társadalmi tőkében látja meg a két elméleti tradíció összekapcsolásának egy olyan eszközét, ami a mikro szintű kapcsolatok elemzésén túlmutatva, átvezethet a társadalmi rendszerek elemzéséhez.

Coleman megközelítésében a társadalmi tőkét annak *funkciója* definiálja: „nem egyetlen entitás, hanem olyan különböző entitások csoportja, amelyeknek két közös vonásuk van: mindegyik valamilyen társadalmi struktúra aspektusa, és mindegyik megkönnyíti e struktúrán belül a cselekvők – akár személyek, akár testületi aktorok – bizonyos cselekedeteit” (Coleman 1998, 14). Az önértékvényesítő, racionális cselekvőből kiindulva Coleman a társadalmi tőkét a cselekvő számára elérhető erőforrások egyik meghatározott típusának tekinti. Szerinte a társadalmi tőke hasonlatos a többi tőkeformához annyiban, hogy a társadalmi tőke is termelő, vagyis lehetővé teszi bizonyos, máskülönben elérhetetlen célok megvalósítását. Azonban vannak speciális tulajdonságai, például a „tárgyasultság” tekintetében. A tárgyi (gazdasági) tőke a nyersanyag átalakításából keletkezik, és ennek analógiáján kifejezve, a humántőke az egyének olyan „átformálása” során jön létre, ami új cselekvésmódokat lehetővé tevő készségekkel és képességekkel gazdagítja őket. Ezzel szemben a társadalmi tőke viszont akkor jön létre, „amikor az emberek közötti viszonyok változnak meg úgy, hogy elősegítsék a cselekvést” (Coleman 1998, 14). A társadalmi tőke a cselekvők közötti viszonyok struktúrájában ölt

testet, ami Coleman szerint kevésbé megfogható, mint az egyénhez tartozó tudásban meghatározható humántőke. Ennek ellenére a többi tőkefajtaéhoz hasonlóan ez is képes a termelő tevékenységet segíteni, Coleman erre a csoporton belüli bizalom jótékony hatását hozza példaként (Coleman 1998, 17). Ezzel a megállapítással Coleman implicite túlmutat az egyén számára létrejövő haszon hangsúlyozásán. Ugyanitt azt is megjegyzi, hogy vannak olyan helyzetek, mikor a társadalmi tőke adott konkrét formája ugyan segíti a felhasználóját bizonyos cselekedete előmozdítására, más cselekedetre nézve viszont haszontalan, vagy akár kifejezetten káros is lehet.

Tehát a társadalmi tőke definiálásában már említett funkció annyit jelent, hogy a társadalmi struktúrában meglévő jellemzők erőforrásként működnek a cselekvők számára. Ugyanazok az erőforrások azonban – egymással kombinálódva – eltérő rendszerszintű viselkedést okozhatnak, illetve az egyének számára is különböző kimeneteket okozhatnak.

I.3. Pierre Bourdieu társadalmi tőke fogalma

Pierre Bourdieu francia szociológus életművében a gazdasági tőke fogalma alapján kialakított speciális tőkefajták – így a társadalmi tőke is – meghatározó szerepet töltenek be, ám korántsem fedik le azt teljességében. Talán szélesebb körben kevésbé ismertek a *társadalmi mező*⁴, illetve a *habitus* nagyjelentőségű fogalmai, ám ezek legalább olyan lényeges elemei Bourdieu gondolatvilágának, mint a tőkefajtaokról szóló megállapításai. Egyértelműen az ő nevéhez fűződik a társadalmi tőke fogalmának és jelenségének első részletes kidolgozása (Bourdieu 1980 és 1986). A fogalom jelentősége és értelme azonban nem ragadható meg pusztán önmagában értelmezve, hiszen Bourdieu-nél a társadalmi tőke alapvetően az egyenlőtlenségeken alapuló társadalmi struktúra és rétegződés fennmaradását leíró gondolatkör szerves részeként jelenik meg, mint az egyenlőtlenségek újratermelődését szolgáló egyik eszköz.⁵

Bourdieu három tőkefajtaét különböztet meg, ezzel már önmagában mintegy bírálva és kiegészítve a közgazdaságtan klasszikus tőkefogalmát, ami szerinte „a társadalmi csereviszonyokat egyszerű árucserére szűkíti le, melyet objektíve és szubjektíve a profit maximalizálása

⁴ A *mező* fogalmának a regionális tudományban való alkalmazhatóságáról lásd: Csizmadia 2009

⁵ Bourdieu társadalmi tőkéről alkotott elképzelésével több aspektusból is párhuzamba állítható Glen Loury felfogása, miszerint az egyénhez tartozó kapcsolatháló alapvetően meghatározza az individuuum társadalmi-gazdasági státuszát (lásd: Loury 1977 és 2000).

és a gazdasági önzés vezérel” (Bourdieu 1998, 156). Azt állítja, hogy ezzel a megközelítéssel a gazdaságelmélet impliciten *nem gazdasági, önzetlen* viszonyt tekint a társadalmi csereviszonyok összes többi formáját. Ezt szűklátókörűségnek tartja, és meghaladni kívánja arra törekedve, hogy a tőke és a profit minden lehetséges formáját megragadja. Bourdieu szerint egyébként a különböző tőkefajták egyben a *hatalom* különböző formáit is megjelenítik.

Az általa megkülönböztetett három tőkefajta tehát a következő:

1. *gazdasági tőke*, ami közvetlenül pénzzé konvertálható, és tulajdonjog formájában intézményesül;
2. *kulturális tőke*, ami bizonyos feltételek mellett gazdasági tőkére válható át, és leginkább az iskolai végzettség címeiben intézményesül;
3. *társadalmi tőke*, ami bizonyos feltételek mellett szintén gazdasági tőkévé konvertálható, és „különösen a nemesi címek formájában történő intézményesedésre hajlamos” (Bourdieu 1998, 157).

A társadalmi tőke fogalmát Bourdieu kétféleképpen határozza meg, egyrészt: „a társadalmi tőke azon aktuális és potenciális erőforrások összessége, amelyek a kölcsönös ismertségek vagy elismerés többé-kevésbé intézményesült *viszonyai* tartós hálózatának birtoklásához kapcsolódnak” (Bourdieu 1998, 165). Ugyanez másképp fogalmazva: „olyan erőforrásokról van szó, amelyek az *egy csoporthoz való tartozáson* alapulnak” (uo.).

I.4. Robert D. Putnam társadalmi tőke fogalma

Míg a Coleman-féle koncepcióban még csak felvillan a társadalmi tőke közjöként való értelmezése, addig Putnamnál a maga teljességében bontakozik ki.

Putnam a társadalmi tőke természetéről vallott nézeteit alapvetően két nagyhatású műben fejtette ki (Putnam 1993, 2000), és ő is a hagyományos tőkefajták analógiáját alapul véve határozza meg a társadalmi tőke jellegét. Azt állítja, hogy a *társadalmi kapcsolatháló* értéket jelentenek, mivel a kapcsolatok fokozzák az egyének és a csoportok produktivitását, csakúgy, mint a tőke egyéb típusai.

A társadalmi tőke Putnam rendszerében alapvetően az egyének közötti kapcsolatokhoz tartozó három aspektusból származik: 1) a társadalmi kapcsolathálókból 2) a reciprocitás normáiból és 3) és az ezekből következő bizalomból. Koncepciójának megértését elősegítő, a „civil kurázszi” jelenségéhez hasonlítja a társadalmi tőke lényegét. A különbséget puszt-

tán annyiban látja, hogy a társadalmi-tőke-konceptiója ráirányítja a figyelmet arra, hogy a „civil kurázszi” akkor a leghatékonyabb, ha sűrű hálózatokba és reciprok társadalmi kapcsolatokba ágyazódik. Kiemeli, hogy hiába érzékelhető egy társadalomban jelentős „virtus”, ha az egyének izoláltak egymástól, akkor nem beszélhetünk erős társadalmi tőkéről (Putnam 2000, 19). Colemanhez hasonlóan Putnam is hangsúlyozza a társadalmi tőke kettős jellegét, miszerint egyszerre privát- és közjószág is, mivel a létrejöttét szolgáló erőfeszítések egy része annak térül meg, aki azokat belefektette, mindemellett hatásaiból azok is részesülnek, akik nem tettek érte semmit.

A kapcsolatokból létrejövő hálózatok a reciprocitás erős normáinak kialakulását segítik elő Putnam szerint, ami – Coleman érveléséhez hasonlóan – a különféle tevékenységek nyomán létrejövő kötelezettségek és elvárások miatt alakul ki. Az *általánosított reciprocitási* norma érvényesülésének hívja azt a helyzetet, amikor A úgy végez B részére értékes tevékenységet, hogy azért B-től nem kap viszonzást, mégis számíthat arra, hogy valamilyen formában a közösségtől (a közösség valamely tagjától) vissza fogja kapni az erőfeszítésének értékét. Az ilyen közösségek sokkal hatékonyabbak a bizalomhiánnyal küzdő társadalmaknál, ugyanazon oknál fogva, ahogyan „a pénz is hatékonyabb a barternél”, jegyzi meg Putnam (2000, 20). Az egyének különféle csoportjai közötti gyakori interakció maga „termeli” ezt az általánosított reciprocitási normát. Tehát Putnam egyértelműen elköteleződik egy világos ok-sági irány mellett: először van a társadalmi tőke és ez létrehozza a kölcsönös kötelezettségvállalásokat és a közjóért való felelősségteljes cselekvéseket. A társadalmi tőke „világhódító” útjának gyökerei valószínűleg éppen ezekben a gondolatokban gyökereznek, miszerint a társadalmi tőke *fejlesztésével* komoly sikereket lehet elérni bármely társadalomban. A létrejövő együttműködési struktúrák következtében pedig a gazdasági és politikai folyamatok is értelem szerűen sokkal hatékonyabbak lesznek e megközelítés szerint, valamint párhuzamosan csökkenni fognak az olyan káros jelenségek, mint például a törvénysértések, vagy az opportunisták viselkedések.⁶

⁶ Putnam gondolatmentét követve hangsúlyozza Hayami (2001), hogy a társadalmi tőke olyan „eszközhalmaz” a „közösség” szolgálatában, amely pozitív társadalmi externáliákat eredményezhet, bizalom, harmónia, közös értékek és együttműködés révén összekovácsolva a „közösséget”, háttérbe szorítva az opportunizmust, a személyközi kapcsolatok demoralizálódását, mérsékelve ezáltal a tranzakciós költségeket, s korlátokat szabva a közjavakkal összefüggő potyautas-problémának. Navarro (2002) szerint azonban túlságosan felmagasztalni a „kommunitariusságot és közösségiesedést” (communitarianism and togetherness) logikailag ütközik az pro-individuális szabadpiaci kapitalizmus eszméjével. Ezen érvet nyomatékosítva hangsúlyozza DeFilippis (2001), a társadalmi tőke ugyan hozzájárulhat a közjó létrejöttéhez, de csak akkor, ha az összeegyeztethető az egyéni ér-

Ugyanakkor nem lenne teljes a putnami koncepció bemutatása úgy, mintha az pusztán a társadalmi tőke idilli, kizárólag pozitív oldalát hangsúlyozná. Putnam leszögezi azt is, hogy ugyan a társadalmi tőkének feltétlenül pozitív hatása van azokra nézve, akik a hálózaton belül vannak, de az már egyáltalán nem biztos, hogy ez a hálózaton kívül lévők számára is minden esetben érvényes. Sőt kifejezetten azt állítja, hogy társadalmi tőke létrehozható és használható kifejezetten negatív, „antiszociális” célokra is, a többi tőkeformához hasonlóan. Ezért lényegi kérdésnek tartja annak feltárását, hogy miképpen lehet a társadalmi tőke pozitív következményeit – a kölcsönös támogatást, az együttműködést, a bizalmat, az intézményi hatékonyságot – maximalizálni, és a negatív megnyilvánulásait – a szektásodást, az etnocentrizmust, a korrupciót – minimalizálni (Putnam 2000, 21).

A nagysikerű „Bowling Alone” megjelenése után két évvel, saját gondolatrendszerét is mintegy keretbe foglalva, Putnam szerzőtársával összegzi az addigi társadalmi tőke-kutatásokból – és vitákból – kikristályosodó legfontosabb sarokpontokat, négy dimenzióba foglalva azokat (Putnam – Goss 2002, 9–12):

1. *Formális vs. informális társadalmi tőke:* A társadalmi tőke egyes formái formális szervezetek keretében működnek (pl. egyesületek, szakszervezetek), hivatalosan elfogadott szabályokkal, tagsági követelményekkel és egyéb feltételekkel. Míg más formák sokkal lazább, spontánabb módokon szerveződnek (Putnam itt példaként a bizonyos időközönként együtt kosárlabdázó, vagy éppen egy közös kocsmába összejáró társaságokat említi). Ugyanakkor az informálisan és a formálisan szerveződő társadalmi tőke közös abban, hogy mindkettő hálózatokat hoz létre, amelyek pedig az egyén és a közösség számára egyaránt előnyöket termelhetnek. Megjegyzi, hogy a kutatások többsége általában csak a formális szervezetekre koncentrál, ami hiba, hiszen ezek csak egy részét jelentik a társadalmi tőkének.
2. *Sűrű vs. ritka (erős vs. gyenge) (thick vs. thin) társadalmi tőke:* E két forma megkülönböztetésénél Mark Granovetter (1973) híres „gyenge kötések ereje” tételére támaszkodik. Putnam szerint egyrészt beszélhetünk „erős kötésekéről”, vagyis olyan „társulásokról”, amelyekben a tagokat általában többfunkciós kapcsolatok kötik össze, és akik egymással mind kapcsolatban vannak. Putnam példaként erre egy olyan elképzelt acélipari munkás kollektívát ír le, akik minden hétköznap együtt dolgoznak a gyárban, majd szombaton együtt isznak a kocsmában, vasárnap pedig közösen mennek

dekekkel, célokkal és motivációkkal, mivel elsősorban nem a kollektíva rendelkezik bizalommal, értékekkel és normákkal, s nem az cselekszik annak függvényében, hanem az individuum.

misére. Ehhez képest nyilvánvalóan kevésbé gyakori interakciókon alapuló és kevésbé közeli kapcsolatokkal is rendelkeznek általában az emberek. Granovetter éppen e „gyenge kötések” döntő jelentőségét mutatta ki a munkakeresés folyamatában. Putnam pedig azt állapítja meg, hogy a gyenge kötések fontosabbak a társadalmi kohézió, illetve a széleskörűen működő reciprocitási normák szempontjából.

3. *Befelé vs. kifelé tekintő (inward-looking, outward looking) társadalmi tőke*⁷: E megkülönböztetés a csoportszinten létrejövő társadalmi tőkét osztja ketté funkciója szerint. A befelé tekintő társadalmi tőke-formák a csoporttagok anyagi, társadalmi, vagy politikai érdekeit szolgálják. Ezzel szemben a kifelé tekintő társadalmi tőke közjót termel. Putnam szerint az első kategóriát létrehozó szervezetek általában valamilyen jól körülhatárolható közös tulajdonság (pl. osztály, nem, etnikum) alapján szerveződnek. Példaként a londoni „Gentlemen’s Club-ot”, a kereskedelmi kamarákat, illetve a bevándorlók által létrehozott informális hitelszövetkezeteket hozza fel. A kifelé tekintő társadalmi tőkét létrehozó formák példaként különféle karitatív szervezeteket említ (pl. Vöröskereszt). Itt azonban némi szkepticizmusról számol be a saját kategorizálásának egyértelműségével kapcsolatban, ami összefüggésben van a társadalmi tőkének a „mérhetőséggel kapcsolatos makacs” ellenállásával is. Ezért nem lehet egyértelműen azt állítani például, hogy egy játszóteret rendberakó „kifelé tekintető” ifjúsági szervezet e tevékenysége jobban hozzájárulna a „közösség” társadalmi tőkéjének emelkedéséhez, mint például egy „befelé tekintő” hitelszövetkezet, ami egy újonnan érkező bevándorló közösséget erősít.
4. *Megkötő vs. áthidaló (bonding, bridging) társadalmi tőke*: Alapvetően nagyon hasonlít e kategorizálása az előző pontban tárgyalthoz, azonban koncepcionálisan mást fejez ki. A megkötő társadalmi tőke olyan egyéneket fog össze csoportként, akik valamilyen fontos aspektus szempontjából hasonlítanak egymásra (pl. életkor, társadalmi osztály, etnikum), ezzel szemben az áthidaló társadalmi tőke olyan hálózatokban keletkezik, amelyek e fontos aspektusok szempontjából különböző egyéneket hoznak össze. E megkülönböztetést is az externáliás hatások megítélése szempontjából tartja Putnam lényegesnek. Ugyanis míg az áthidaló társadalmi tőke valószínűsíthetően pozitív következményekkel jár a „közjó” tekintetében, addig a megkötő jellegű nagyobb eséllyel okozhat negatív hatásokat.⁸

⁷ Lásd „klubjavak”.

⁸ Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a megkötő társadalmi tőke önmagában „rossz” lenne.

Mindebből következően Putnam felhívja a figyelmet arra, hogy a társadalmi tőke kérdése bonyolultabb annál, hogy egyszerűen állíthatnánk: a „több” társadalmi tőke egyértelműen kívánatosabb lenne a „kevesebbnél”.

Összességében kijelenthető, hogy sem Bourdieu, sem Coleman megközelítései nem kerültek be az interdiszciplináris tudományos gondolkodásba, illetve a közgondolkodásba. Ez Putnam (1993, 2000) számára adatott meg, kinek nevéhez a társadalmi tőke közjószág felfogása 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 közintézményekben vetett bizalmat – és nagy közösségek (akár nemzetek vagy régiók) jellemzője” (Orbán – Szántó 2006, 56). Ez a megközelítés adta meg a társadalmi tőke számára azt a felhatalmazást, hogy politikai, illetve gazdasági folyamatokat képes előre jelezni, és ez által vált közpolitikai beavatkozások fontos komponensévé.

I.5. A társadalmi tőke mint a gazdaságfejlesztés eszköze

Az 1990-es évek végére a társadalmi tőke egyre nagyobb népszerűsége tett szert a gazdaságfejlesztés témájával összefüggésben is, és különösen nagy hatást gyakorolt a gyengébben teljesítő térségek, országok fejlesztésével kapcsolatos elképzelésekre. Nyilvánvalóan a „klasszikus” szerzők közül Putnam, illetve Coleman jelentették a kiindulópontot ezekhez a gondolatokhoz, s bár Bourdieu neve is megjelenik viszonylag gyakran, elméleti megközelítése természetesen kevésbé tűnt alkalmasnak erre a célra. A fejlesztéssel foglalkozó társadalmi tőke-megközelítésekben gyakran megfigyelhető idegenkedést a társadalmi tőke individuális megközelítésétől jól példázza az alábbi idézet: „Sokkal értékesebb lenne, ha win-win szituációkban gondolkodnánk, amelyek egyéni és kollektív szinten is működnének. Ilyen koncepciót még nem dolgoztak ki, ezért az egyéni szintű megközelítés nem tud túl sokat mondani jelenleg arról, hogy miképpen lehetne egyes közösségek, vagy nemzeteket gyorsabban fejleszteni” (Krishna 2008, 443).

Mindenesetre az ezredforduló környékére hatalmas mennyiségű irodalom halmozódott fel a témában, főként, ha ide vesszük az explicite társadalmi tőkének nevezett kutatások mellett azokat is, amelyek annak csak bizonyos részelemeivel foglalkoznak, illetve azokat, amelyek a

szélesen értelmezett társadalmi tőke-koncepció által felölelt jelenségeket az intézményi közgazdaságtan fogalomrendszerének megfelelően „informális intézményeknek” hívják.

A terebélyes irodalom leggyakrabban a fejlődő országok problémáival foglalkozik, igen változatos módon konceptualizálva és operacionalizálva a társadalmi tőkét, abban azonban egyetértés mutatkozik közöttük, hogy a társadalmi tőkét mindannyian a gazdasági fejlődés kiemelten fontos forrásának tekintik. Csak érzékeltetésképpen: például Narayan és Pritchett (1997) azt mutatja ki, hogy a magas társadalmi tőke magasabb háztartási bevételt hoz Tanzánia falvaiban, vagy Grootaert (1998a) eredményei alapján elmondható, hogy a magasabb társadalmi tőke magasabb háztartási jólétet okoz Indonéziában, Krishna (2001) pedig azt bizonyítja, hogy a közösségfejlesztés teljesítménye jobb azokban az észak-indiai falvakban, ahol magasabb a társadalmi tőke. Általánosságban elmondható, hogy a társadalmi tőke szerepének vizsgálata a különféle közösségek jólétének alakulásában kedvelt témaként jelenik meg (további példák: Krishna 2002, Meinzen-Dick et. al. 2002, Uphoff – Wijayaratra 2000). Más szerzők nagyobb léptékben vizsgálva a gazdasági növekedést, arra a következtetésre jutnak, hogy az főként azon országokban és régiókban erőteljesebb, ahol a bizalom és a társadalmi tőke is magasabb (pl. Fukuyama 1997, Knack – Keefer 1997, Temple – Johnson 1998, Kenworthy 1997, Lyon 2005, Morris 1998, Petro 2001, Torsvik 2000).

A társadalmi tőke és a gazdaságfejlesztés közös népszerűségének tetőpontján a Világbank egy nagy ívű kötetet adott ki a témában (Dasgupta – Serageldin 1999), amelyhez többek között Robert Solow Nobel-díjas közgazdász is írt egy felvezető tanulmányt. A tőle származó következő idézet jól kifejezi sokaknak a téma iránt érzett ambivalens viszonyulását: „Kritikusan állok a társadalmi tőke kérdéséhez, magához a fogalomhoz is, és használatához is. Viszont egyáltalán nem gondolom azt, hogy a fogalom mögött meghúzódó gondolatok ne lennének fontosak, vagy relevánsak a gazdasági teljesítmény szempontjából. Éppen ellenkezőleg. Azt gondolom, hogy aki a társadalmi tőkéről ír és beszél, az valami bonyolult és fontos dolgot akar megérteni: annak a működését, ahogy egy társadalom intézményei és közös attitűdjei interakcióban állnak a gazdaság működésével. Ez egy nagyon kemény munka, de valakinek meg kell csinálnia, a mainstream közgazdászok pedig egyszerűen megijedtek ettől a feladattól. Az én problémám viszont az, hogy szeretném, ha ez a munka jól el lenne végezve, és komoly kutatások fednék fel a még meg nem válaszolt kérdéseket. Eddig azonban csak homályos ötleteket és véletlenszerű empiricizmust láttam ez ügyben” (Solow 1999, 6).

Valóban elmondható, hogy a gazdaságfejlesztés és a társadalmi tőke kapcsolatát boncolgató munkákra inkább az empirikus irányultság a jellemző, jóval kevesebb köztük az, amelyik

a kérdés elméleti megalapozásával foglalkozik (Ilyen például: Woolcock 1998, Woolcock – Narayan 2000, Grootaert 1998b, Aoki 2001, Trigilia 2001).

Az eddig leírtakat figyelembe véve látható, hogy mennyire szerteágazó területről van szó, ezért a következőkben Michael Woolcock munkássága alapján mutatom be a témát, aki több tanulmányában is megpróbálta rendszerbe foglalni a társadalmi tőke és a gazdaságfejlesztés különféle megközelítéseit. Mindemellett nevezett szerzővel, illetve írásaival viszonylag gyakran lehet találkozni hivatkozásként a társadalmi tőke tágabb fókuszú, elméleti orientáltóságú munkáiban is.

Woolcock (1998) számtalanszor idézett klasszikus tanulmányában a társadalmi tőke és a gazdaságfejlesztés összefüggéseinek elméleti és fejlesztéspolitikai aspektusaival foglalkozik. Abból indul ki, hogy a gazdaságfejlesztési elméletek és gyakorlatok korábban elhanyagolták a társadalmi tőke kérdését, és kizárólag a pénzügyi és humántőke hozzájárulását tartották fontosnak. Putnam hasonló irányú érvelésével ért egyet, és idézi is erre vonatkozó kérdésfeltevését: „Hol vannak a társadalmi tőke létrehozása érdekében tett erőfeszítések?” (Putnam 1993, 38 idézi: Woolcock 1998, 154). Woolcock célja éppen az, hogy a fejlesztéssel kapcsolatos elméletekbe és gyakorlatba koherens módon beépüljön a társadalmi tőke, mint olyan jelenség, amivel kapcsolatban figyelembe veszik azt, hogy mikro és makro szinten is releváns, valamint segíteni és hátráltatni is tudja a fejlődést.

Saját társadalmi tőke-definíciójának világosabb megértéséhez első lépéseként a *mikro-közösségi* és a *makro-intézményi* típusokra bontja szét a társadalmi tőke jelenségével foglalkozó megközelítéseket (Woolcock 2001). Az utóbbiba tartozó munkák közé azokat sorolja, amelyek a *társadalmi kohézió*, a *társadalmi képesség*, vagy éppen a *társadalmi infrastruktúra* címén foglalkoznak a gazdasági fejlődés makro-intézményi aspektusaival. Ennek a szemléletnek az az előnye Woolcock szerint, hogy nem terheli a mikro-közösségi és a makro-intézményi szint között feszülő analitikus és empirikus szétválaszthatóság problémája. A hátránya viszont az, hogy eltávolítja egymástól a fejlődés társadalmi akadályainak amúgy összetartozó faktorait. Erről a szemléletről azt írja, hogy alapvetően a közgazdászok körében vonzó ez a típusú társadalmi tőke-megközelítés, miszerint a társadalmi tőke nemcsak a hálózatok és a társas viszonyok struktúráját tartalmazza, hanem különböző egyéni magatartási diszpozíciókat is (mint például: bizalom, reciprocitás, társas készségek), illetve a makro intézmények minőségét (mint pl. a „jog ereje”, „a szerződések kikényszeríthetősége”, vagy „a civil szabadságjogok”). Ez a „mindent átfogó szemlélet” Woolcock szerint azért is tud rendkívül vonzó lenni, mert a rendelkezésre álló nagy nemzetközi adatbázisok segítségével (pl. World Values

Survey) a „társadalmi tőke” így már országos szintű „bizalom” és „governance” értékeként mérhető, ráadásul ezek az adatok makroökonómiai elemzések regressziós modelljeibe is beépíthetők. Ezek a megközelítések Woolcock szerint figyelemfelkeltő, „provokatív” hatást tudnak elérni, ugyanakkor megjegyzi azt is, hogy a társadalmi tőke elméleti és mérési eklektikussága miatt könnyen kritizálhatóak is.

A másik típusú társadalmi tőke-megközelítésre – amit *mikro-közösséginek* nevez⁹ – egy kifejezetten kapcsolati jellegű önmeghatározást tart jellemzőnek. Az ide sorolt társadalmi tőke-értelmezések sokkal inkább a társadalmi tőke forrásaira – azaz elsődlegesen a társadalmi hálózatokra – koncentrálnak, mintsem a következményeire (amelyeknél ismét hangsúlyozza, hogy a körülményektől függően vagy pozitívak, vagy negatívak). Ennek a szemléletnek az előnyét abban látja, hogy többé-kevésbé világos definíciós háttere van, és ezzel összhangban viszonylag letisztult mérés is jellemzi. Kritikaként viszont azt említi, hogy hajlamos elhanyagolni azt a szélesebb intézményi környezetet, amelybe a közösségek beágyazódnak.

Alapvetően hasonló elméleti megközelítést használ Woolcock az egy évvel korábban, Deepa Narayannal közösen jegyzett tanulmányában is (Woolcock – Narayan 2000). Itt azonban kifejezetten a fejlesztéspolitikai irányultság érződik, ennek megfelelően csoportosítja a társadalmi tőke és a gazdaságfejlesztés különböző szemléleteit, és itt már négy különböző típust különít el (Woolcock – Narayan 2000, 5–15).

Az első típust *közösségi szemléletnek* nevezi el. Az ide sorolható szerzők Woolcock szerint a társadalmi tőkét tulajdonképpen azonosítják a helyi szintű civil társadalommal: egyesületekkel, klubokkal és minden egyéb informális társas kapcsolati formákkal. Az e szemléletet képviselők szerint a társadalmi tőkéből minden esetben a „több jobb”, vagyis azt feltételezik, hogy a társadalmi tőke mindenféleképpen „jó”. Ez a szemlélet leggyakrabban a szegénység témájával foglalkozik, és a társas kapcsolatok támogató jellegét hangsúlyozza (pl. Dordick 1997). Woolcock kemény kritikával illeti ezt a megközelítést, mivel szerinte megfedkedzik a társadalmi tőke előnytelen formáiról, mint például a szervezett bűnözés, vagy a parokializmus, és olyan homogén egységekként kezelik a közösségeket, ahol minden tag automatikusan részesül a társadalmi tőke előnyeiből. Hasonló területeken a negatív társadalmi tőke jelenségét egyébként számos empirikus munka is bizonyította (például Rubio 1997, aki „romlott társadalmi tőkének” hívja a Kolumbiában tapasztalt bizonyos jelenségeket). A fejlődő országok Világbankhoz köthető kutatásai is azt bizonyítják, hogy pusztán az informális csoportok léte, vagy akár önmagában a közösségi szolidaritás, a „helyi szintű társadalmi tőke”

⁹ Portes-t, és Putnamet sorolja ide.

erőssége nem feltétlenül vezet gazdasági prosperitáshoz (Narayan – Nyamwaya 1996, Narayan 1999).

Mindezek tanulságait már magában foglalja a második típusú szemlélet, amit Woolcock *hálózati szemléletnek* hív. Az ezekhez sorolt munkákban már nagyon fontos a társadalmi tőke előnyei mellett, a hátrányok figyelembe vétele is. Ez a szemlélet egyforma jelentőséggel koncentrál az emberek közötti, valamint a szervezeteken belüli és azok közötti vertikális és a horizontális kapcsolatokra. A közösségen belüli erős kapcsolatokat nagyon fontosnak tartja, ugyanakkor azt is hangsúlyozza, hogy azok a „községek” közötti, különböző társadalmi törésvonalakon (pl. vallás, osztály, státusz) átívelő kapcsolatok nélkül könnyen negatív következményekkel járhatnak. Tehát a Granovetter-féle terminológiával „erős – gyenge kötéseknél”, illetve más terminológiával „megkötő – áthidaló társadalmi tőkének” hívott kettősség mindkét eleme szükséges e szemlélet szerint a fejlődéshez. Kozel és Parker (1998) indiai közösségekben végzett kutatásai például azt mutatták ki, hogy míg a társas kapcsolatok hálózata a szegények számára támogatást, kockázatcsökkentést, szolidaritást biztosít, tehát egyfajta „defenzív” funkciót jelent, addig a nem szegények számára inkább stratégiai előnnyel, tehát „támadó-offenzív” funkcióval bír. Ebbe a kategóriába sorolja Woolcock azokat a szerzőket, akik a fejlődő országok vállalkozásaival, üzleti hálózataival foglalkoznak. A tradicionális iparágak meglehetősen szegény vállalkozói gyakran ún. „szolidaritási hálózatokat” alkotnak a bizonytalanság csökkentése céljából, ugyanakkor a nagyobb vállalatok már „innovációs hálózatokba” tömörülnek a tudásmegosztás érdekében, és így próbálnak meg nagyobb piaci részesedést szerezni, illetve a termelékenységüket növelni (lásd például: Barr 1998, Van Dijk – Rabellotti 1997, Fafchamps – Minten 1999).

Woolcock a hálózati szemlélet jelentőségét leginkább abban látja, hogy túllépett a közösségi szemlélet romantikus-naiv világgépén, és észleli azt, hogy a csoport, a közösség segíteni és hátráltatni egyaránt tudja a fejlődést. Éppen ezért a hálózati szemlélet legnagyobb kihívása fejlesztéspolitikai szempontból, hogy miképpen lehet az erős, vagy megkötő jellegű kapcsolatok pozitív aspektusait is kihasználni, a negatívakat kiküszöbölni, miközben ösztönözni a gyenge, áthidaló kapcsolatok minél szélesebb körű létrejöttét. Woolcock szerint ez a munka tele van dilemmákkal, mivel a gyakran kívülről érkező szervezetekre, fejlesztési ügynökségekre hárul egy olyan társadalmi rendszer megváltoztatásának a terhe, ami hosszú távú tradíciók terméke, ráadásul a status quo fennmaradását anyagi érdekeltségek is erősítik.

A hálózati szemlélet korlátait abban látja Woolcock, hogy viszonylag keveset képes megérteni a különböző hálózatok és a közjó viszonyából, továbbá az eredmények makro szintű

értelmezésével, tehát a társadalmakra, vagy éppen nemzetekre való aggregálásával szemben is meglehetősen ellenálló a hálózati szemlélet.

A harmadik típus, az *intézményi szemlélet* éppen az előző által elhanyagolt makro aspektusból kiindulva foglalkozik a társadalmi tőke és a gazdasági fejlődés kérdésével. Az intézményi szemlélet képviselői úgy tekintik a közösségi hálózatokat és a civil társadalmat, mint amelyek nagyban a politikai, a jogi, és általában az intézményi környezet termékei. Éppen ebben lát Woolcock lényegi különbséget a két szemlélet között, mivel szerinte a hálózati szemlélet tulajdonképpen *független változónak* tekinti a társadalmi tőkét, vagyis adottnak veszi azt, és inkább azokra a jó, vagy rossz következményekre koncentrál, amelyeket okoz. Ezzel szemben az intézményi szemlélet *függő változónak* tartja a társadalmi tőkét, amit a különböző formális és informális intézményi tényezők minősége határoz meg. Ennek a szemléletnek egy meghatározó úttörő munkája Knack és Keefer (1997) elemzése, akik a World Values Survey indikátorait használták a társadalmi tőke mérésére, és azt találták, hogy a bizalom és a különféle normák pozitív kapcsolatban állnak a gazdasági növekedéssel. Woolcock szerint az intézményi szemlélet erőssége abban ragadható meg, hogy kifejezetten alkalmas makro jellelű fejlesztéspolitikai javaslatok megfogalmazására, viszont a gyengesége a mikro irányultság hiánya, minek következtében az egyedi finomságok, gazdagságok elvesznek, melyek amúgy az egyes országok, régiók, vagy közösségek esettanulmányaiból viszont kinyerhetőek lennének. Persze ebből a perspektívából a pozitív részletek mellett a negatívumok sem tudnak olyan élesen kirajzolódni.

A két utolsóként bemutatott szemlélet előnyeit és hátrányait ötvözendő, Woolcock a negyedik típusban, a *szinergikus nézetben* tulajdonképpen saját meggyőződését vázolja fel, ami integrálni kívánja a hálózati és az intézményi megközelítéseket. Ennek a szemléletnek a kibontakozása a World Development 1996-os különszámához köthető (World Development 1996). A szerzők India, Mexikó, Oroszország, Dél-Korea és Brazília esetein tanulmányozták az eltérő fejlesztési folyamatokat és a különböző szereplők közötti kapcsolatokat, melyek eredményeiből a következő konklúziókat lehet levonni Woolcock szerint:

- A kormányzatok, a különböző testületi aktorok és civil szereplők a lényegi „változók” abban a tekintetben, hogy ezek határozzák meg a kollektív célok elérésének színvonalát.
- Ennek megfelelően támogatni szükséges a szektorokon belüli és az azokon átívelő együttműködéseket, partnerségeket. Annak meghatározása, hogy ezek az együttműkö-

dések milyen feltételekkel és megoldások mellett a leghatékonyabbak, az a fejlesztésekkel foglalkozó elmélet és gyakorlat feladata.

- Az állam szerepe kiemelkedően fontos ezekben a fejlesztési folyamatokban.

I.6. Kritikai megközelítések és rendszerezési kísérletek

Alejandro Portes (1998) nagy hatású tanulmányában azt a célt tűzi ki, hogy a divatossá vált és erősen túlbujázó társadalmitőke-megközelítés körül tisztázzon lényegesnek tartott részleteket. A fogalom hirtelen elterjedéséről a következőt írja: „a társadalmi tőke fogalma az elmúlt években a szociológiai elméletalkotás legnépszerűbb exportcikkévé vált a hétköznapi nyelvben. Különböző általános jellegű és policy-orientált folyóiratok terjesztik, a társadalmi tőke valamiféle mindent gyógyító csodaszerré vált, mint ami a társadalmak betegségeit gyógyítani képes” (Portes 1998, 2). A hirtelen jött nagyfokú népszerűséget annyiban meglepőnek tartja Portes, hogy a társadalmi tőke elmélete tulajdonképpen semmiféle olyan újdonságot nem tartalmaz, amit a szociológia klasszikus elméletei ne tartalmaznának. Az, hogy sokan mégis nívumként értékelik, és széles körben komoly heurisztikus erőt tulajdonítanak neki, azt két okkal magyarázza. Egyrészt, a koncepció kifejezetten a szociabilitás pozitív következményeire helyezi a hangsúlyt, miközben a kevésbé vonzó elemeket figyelmen kívül hagyja. Másrészt, az egyéb tőkefajták szélesebb kontextusában tekintve a nem anyagi jellegű társadalmi tőkét, egy olyan olvasat is csábítóan tűnhet, hogy ezek az erőforrások a sikerességnek, az érvényesülésnek éppen olyan értékű eszközei, mint az anyagi jellegű tőke javak. Ez pedig nyilvánvalóan felkelti a közpolitika-alkotás érdeklődését, mint egy kiváló lehetőséget arra, hogy kevésbé költséges, nem gazdasági megoldásokat találjanak égető társadalmi problémákra.

Tehát Portes meglátása szerint a társadalmi tőke klasszikus elméletei¹⁰ olyan hiányosságokat tartalmaznak, amelyek utat engedtek a nem megfelelő alkalmazásnak. Ezeket a legfontosabb problémákat a következőkben látja:

- olyan jelenségek is belekerültek a társadalmi tőke fogalmába, amelyek inkább a társadalmi tőkét létrehozó mechanizmusoknak tekinthetőek (pl. a kölcsönös elvárások, illetve a közösség által kikényszerített norma);

¹⁰ Itt Portes alapvetően Coleman elméletét kritizálja.

- továbbá olyanok is, amelyek inkább a társadalmi tőke következményeit jelentik (pl. információhoz való privilegizált hozzáférés információs csatornákon keresztül);
- a megfelelő társadalmi kapcsolatok (lásd „kisajátítható társadalmi szervezetek”) egyszerre forrásai és következményei is a társadalmi tőkének. Portes szerint nagyon fontos megkülönböztetni a ténylegesen megszerzett erőforrásokat a társadalmi struktúra tagságból eredő részesedési lehetőségtől. A társadalmi tőke és a megszerzett erőforrások egyenlőként kezelése szerinte könnyen tautologikus állításokhoz vezethetnek.¹¹ (Ezt különösen a később részletezett kollektív társadalmitőke-alkalmazások esetében tartja nagyon valószínűnek)

Portes a következményeire nézve negatív hatású társadalmi tőke létét egyének és csoportok esetében is ugyanúgy magától értetődőnek véli, mint a kedvezőt. Ezek figyelembevételét két szempont miatt tartja fontosnak: „egyrészt el kell kerülni annak a csapdáját, hogy a közösségi hálózatokat, a társadalmi kontrollt és a kollektív szankciókat mindenképpen áldásnak tekintsük. Másrészt a társadalmi tőke vizsgálatát a szigorúan vett szociológiai elemzés határain belül kell tartani, elkerülve a moralizáló megállapításokat” (Portes 1998, 15).

A sűrűn hangoztatott kritikai megjegyzések és kiegészítések ellenére Portes egyértelműen állást foglal Bourdieu és Coleman alapvetően individuális szemlélete mellett. Tőlük különválasztva foglalkozik a Putnam nevével fémjelzett kollektív társadalmitőke-értelmezéssel, amelyet viszont alapvetően hibásnak, logikailag ellentmondásosnak tart (Portes 1998, 2000). Komoly kétségeket fogalmaz meg arról, hogy a szociológia határain túllépő, más tudományok által átvett, és kiterjesztett fogalom, ami az egyén helyett a közösség attribútumává tette a társadalmi tőkét, mennyire használható. Nem azt állítja, hogy alapvetően elképzelhetetlen lenne a kollektív előnyök levezetése az individuális relációkból, pusztán azt, hogy a közösségek (pl. városok, régiók, nemzetek) társadalmi tőkéje alapvetően más jelenség, mint az egyének társadalmi tőkéje. A kollektív szint elméleti kidolgozása azonban egyáltalán nem történt meg, és ez a fogalomhasználat teljes zavarát okozza: „Egyik megállapításban a társadalmi tőke a támogató jellegű családok gyerekeinek erőforrása, máshol a kereskedők hálózatainak attribútuma, a következőben pedig már annak magyarázata, hogy teljes városok miért jól

¹¹ Portes (1998, 5) példája szerint, ha azt állítjuk, hogy A-nak van társadalmi tőkéje, mert egy rokonától kölcsönt szerzett, viszont B-nek nincs társadalmi tőkéje, mert neki nem sikerült így kölcsönt szereznie, azzal nem vesszük figyelembe azt a lehetőséget, hogy B rokoni hálója esetleg ugyanolyan motivált volt segíteni, pusztán nem volt pénzük adni.

kormányozottak és miért fejlődnek gazdaságilag. Ebből következően a fogalom magyarázó ereje megkérdőjeleződik, és annak a veszélye áll fenn, hogy egyszerűen a *társadalmilag hasznos jelenségek* átfogó szinonimájává válik” (Portes 2000, 3). Néhány esetben ugyan összeegyeztethetőnek találja az individuális és a kollektív megközelítéseket, de többnyire nem. Példaként azt említi, a „jó kapcsolatok” hozzásegíthetnek egyeseket, hogy másokhoz képest könnyebben jussanak jól jövedelmező közpénzekből finanszírozott megbízásokhoz. Ebben az esetben az „individuális” társadalmi tőke tulajdonképpen aláássa a „kollektív” társadalmi tőkét. Továbbá a kollektív szint már említett elméleti kidolgozatlansága a körkörös oksági magyarázatok előfordulását is elősegíti. Az individuális szinten ez Portes szerint Bourdieu-nak köszönhetően nem fordul elő, hiszen elmélete révén a társadalmi tőke forrásai világosan összekapcsolódnak az egyén saját maga által létrehozott hálózataival, a társadalmi tőke hatásai pedig az anyagi és nem anyagi hasznokkal. Ezek világosan elkülönülnek azoktól a társadalmi struktúráktól, amelyek kitermelték őket. Portes szerint azonban a kollektív társadalmi tőke esetében ez a világos megkülönböztethetőség nem mutatható ki, az ok egyszerre okozat is sok esetben, vagyis a társadalmi tőke pozitív következményeiként ugyanazokat szokás említeni (pl. bizalom, gazdasági fejlődés, kevesebb bűnözés), mint amikből a létezését is levezetik.¹² Viszont a kollektív megközelítés kiválóan alkalmas hangzatos fejlesztéspolitikai kijelentések és eszközök megtámogatására.

A társadalmi tőke irodalmára egyre inkább jellemző kitáguló konceptuális keret összetartásának egyik legjelentősebb kísérlete Nan Lin társadalmitőke-megközelítése (Lin 2001). A mikro-makro probléma, vagy másképpen az individuális-strukturális aspektusok tisztázása és elkülönítése égetően szükséges kérdés volt már több mint egy évtizeddel ezelőtt is a társadalmi tőke definíciós (túl)burjánzása miatt. Lin hálózati alapú, alapvetően individuális megközelítése nagy hatást gyakorolt a hazai szociológiai gondolkodásra (vö. Csizmadia 2003, Sik 2006, Angelusz – Tardos 2006).

Értelmezésében a társadalmi tőke *az egyén társadalmi hálózataiba ágyazódó erőforrásokat jelenti*, amelyek a hálózati kapcsolatokon keresztül válnak elérhetővé és mobilizálhatóvá (Lin 2008, 51).¹³ Három alapvető forrását különíti el a társadalmi tőkének:

1. *a strukturális pozíciót* (a cselekvő elhelyezkedése a társadalmi rétegződés hierarchikus struktúrájában);

¹² E körkörös oksági magyarázattal összefüggő kihívásra Durlauf (1999 és 2002) is felhívja a figyelmet.

¹³ Tulajdonképpen e definíció alapján a társadalmi tőkét akár kapcsolati tőkének is nevezhetnénk.

2. a *hálózati elhelyezkedést* (a hálózati helyzet olyan különféle jellegzetességeit jelenti, mint például nyitottság-zártság, hídszerep, stb.);
3. a *cselekvés célját* (instrumentális vagy expresszív).

A hármastagolásból látható, hogy Lin az egyéni, mikroszintű cselekvési mechanizmusokat együtt kezeli a makroszintű strukturális viszonyokkal. Megközelítésének kiindulópontja, hogy *a cselekvők célja az társadalmi hálózatokban lévő erőforrásokhoz való hozzáférés, annak érdekében, hogy a kapcsolatok révén előnyökre tegyenek szert*. Mindemellett hangsúlyozza, hogy a *társadalmi hálózatok* és a *társadalmi tőke* nem szinonimák, nem felcserélhető fogalmak (Lin 2008, 58). A hálózat szükséges feltétele a beágyazott forrásokhoz való hozzáférésnek, valamint azok használatának, de önmagukban nem jelent erőforrást. Meglátása szerint teljesen félrevezető, ha a zárt és sűrű hálózatokat önmagukban társadalmi tőke-forrásnak tekintjük. A társadalmi tőke meghatározásához e helyett inkább azokat a különböző hálózati jellemzőket (pl. sűrűség, nyitottság) kell értelmezni, amelyek eltérő jellegű erőforrásokat hoznak létre, és ezáltal különböző előnyöket biztosítanak a cselekvőknek.

Lin hálózati alapú megközelítésének célja ezért éppen az, hogy ezeket a különféle hálózati jellemzőket, erőforrásokat, és előnyöket tisztázza. Társadalmi tőke-elméletének kidolgozásához felhasználja egy korábbi koncepcióját (Lin 1986), amelyben a *társadalmi viszonyok* három rétegét különítette el az intenzitás és a reciprocitás eltérő szintjei alapján. A legbelső réteg a bizalomteljes, intim viszonyokat jelenti, amelyek érzelmekkel telítettek és kölcsönös támogatást biztosítanak. Ezeket a kapcsolatokat általában gyakori interakciók, erős kötések és sűrű hálózatok jellemzik. Ennek a típusnak példái a rokoni és baráti kapcsolatok. Ezek a viszonyok nagyon erősen „megkötő” jellegűek (Lin ezt a típusú viszonyt „*bindingnek*” nevezi), mivel a cserék és szolgáltatások kölcsönössége gyakorlatilag kötelező érvényű. A középső réteg társadalmi viszonyait az információk és az erőforrások általános megosztása jellemzi, de itt már nem feltétlenül szükséges, hogy a hálózat minden tagja közvetlen interakcióban legyen egymással, illetve egyformán erős és kölcsönös relációban legyen mindenki mindenkivel. Az ilyen hálózatokban keverednek az erősebb és gyengébb, illetve a közvetlen és a közvetett kötések. Lin ezeket a nagyon gyakran előforduló, az előzőnél lazább szerkezetű viszonyokat „*bondingnak*” nevezi. A külső réteghez tartozó viszonyokat alapvetően a közös identitás, illetve a közös tagság megléte jellemzi, mindemellett a tagok itt már nem feltétlenül vannak egymással interakcióban, hanem különböző intézmények és közösségek adják a tagságot, illetve az identitás háttérét (pl. egyház, klub). Ezek a viszonyok Lin szerint képesek az *összetartozás*

érzését nyújtani az érintettek számára. A különböző jellegű társadalmi viszonyok eltérő lehetőségeket nyújtanak a résztvevőknek aszerint, hogy cselekvésüknek *instrumentális*, vagy *expresszív* célja van (Lin 1982). Az instrumentális cselekvés célja új erőforrások biztosítása (pl. jobb munka megszerzése, előléptetés, egy új iskola, vagy kórház megépítése). Az expresszív cselekvés ezzel szemben már meglévő erőforrások fenntartására és megőrzésére irányul (pl. fenntartani egy házasságot, vagy egy lakókörnyék biztonságát megőrizni).

Az expresszív cselekvés szempontjából kedvező viszonyokat létrehozó hálózati stratégia könnyen megérthető. Nyilvánvalóan egy erőforrás megőrzéséhez, fenntartásához olyanokkal kell „összekötnie” magát a cselekvőnek, akik egyetértenek vele a megvalósítandó célban, és készen állnak ezt támogatni, segíteni. Ezért több mint valószínű, hogy a „binding” és „bonding” jellegű viszonyok hasznosak lehetnek az ilyen jellegű erőforrásokhoz való hozzáférés és mobilizálás céljára. Az instrumentális cselekvéshez szükséges hálózati stratégia ennél komplexebb kérdés. Először is azért, mert Lin szerint a társadalmi viszonyok három rétegének megkülönböztetésével még nem tudjuk azt megállapítani, hogy milyen jellegű erőforrásokat is tartalmaznak e viszonyok, azaz a cselekvés célja szempontjából mennyire értékes beágyazott erőforrásról – vagyis társadalmi tőkéről – van szó. Ennek megállapításához további megfontolások szükségesek. A legbelső réteghez tartozó intim, „binding” és „bonding” relációk az instrumentális cselekvés szempontjából kettős természetűek: akár segíthetik is, de akadályozhatják is azt. E dilemma feloldásához Lin a homofília elméletét (Lazarsfeld – Merton 1954; Laumann 1966) hívja segítségül. Ezen megközelítés szerint szoros összefüggés van az interakciók erőssége, az érzelmek, és a megosztott erőforrások között, mivel „a homofília általános értelemben az egyívásúak, a hasonló csoporthoz tartozók közötti kapcsolati preferenciát jelöli” (Angelusz – Tardos 2005, 66). Tehát feltételezhető, hogy az adott cselekvőhöz közel állók erőforrásai hasonlóak a sajátjaihoz, ezért a homofília elmélete az expresszív cselekvéshez szükséges erőforrások már ismerttetett fejtegetéséhez nem sokkal járul hozzá. Az instrumentális cselekvés megértésének szempontjából viszont már fontos mondanivalója van. Ugyanis ez alapján megérthető, hogy a „binding” és „bonding” viszonyok hasznossága, használata attól függ, hogy mennyire értékesek az ezekben a kapcsolatokban rejlő erőforrások. Ha relatíve értékes, „gazdag” erőforrások vannak a társadalmi viszonyok belsőbb rétegeiben, akkor azok alkalmasak lehetnek az egyéni és kollektív célok elérésére. Amennyiben azonban az elérni kívánt cél szempontjából „szegényesebb” erőforrásokkal rendelkeznek a cselekvők, akkor a homofília elvének megfelelően valószínűleg csak hasonló erőforrásokat tudnak elérni és mobilizálni ezeken a viszonyaikon keresztül. Ezekben az esetekben a „binding” és „bonding”

erőforrások tehát nem hasznosak, sőt akár hátráltatható hatásúak is lehetnek az instrumentális célok elérése szempontjából. A hálózati irodalomban éppen ezért hangsúlyozzák a különböző „hídszerű” kapcsolatok fontosságát (Granovetter 1973, Burt 1992), amelyek a társadalmi viszonyok külső rétege felé irányulnak.

Lin a vázolt megfontolások alapján kritizálja a népszerű „megkötő” („bonding”) és „áthidaló” („bridging”) társadalmi tőke megkülönböztetés (Woolcock – Narayan 2000, Putnam 2000) helytállóságát. Meglátása szerint ugyanis „a társadalmi tőke nem köt meg, és nem hidal át. Ezek a társadalmi hálózatok természetéhez tartozó jellemzők, amelyek lehetnek megkötők (binding és bonding), illetve áthidalóak” (Lin 2008, 62).¹⁴

Lin hálózati alapú társadalmi tőke-megközelítése nemcsak az individuális szinttel foglalkozik, hanem kiterjed a makro szintre is, ahol kollektív cselekvők (szervezetek, közösségek, régiók, nemzetállamok) társadalmi tőkéjét vizsgálja. Meglátása szerint az egyéni és a kollektív társadalmi tőke alapvetően összetartozó jelenségek, a kollektív szint nyilvánvaló komplexitása ellenére is. A kollektív cselekvő társadalmi tőkéje ezen az alapon nem más, mint a tagok saját erőforrásainak összessége, melyet Lin a kollektív cselekvő *belső társadalmi tőkéjeként* definiál (Lin 2008, 63). Ezt a közösségi szintű belső társadalmi tőkét az egyéni szinthez hasonlóan szintén a cselekvés céljának tükrében lehet értékelni. Az expresszív célok elérése, illetve a kollektív cselekvő belső szolidaritása és kohéziója szempontjából a belső társadalmi tőke a tagok közötti sűrű kapcsolatokon múlik, vagyis a tagok között meglévő „megkötő” jellegű. Az instrumentális célok eléréséhez már elképzelhető viszont, hogy a belső társadalmi tőke kevésnek bizonyul, és további erőforrások bevonása szükséges. Ezeket a más kollektív cselekvőkkel, vagy egyénekkal kapcsolatban elérhető erőforrásokat Lin külső társadalmi tőkének nevezi (Lin 2008, 63). A külső társadalmi tőkéhez való hozzáférés mértéke a kollektív cselekvő nyitottságán, az elért erőforrások „gazdagságán”, és a kapcsolati pontok közötti viszonyok tulajdonságain múlik (bizonyos hidaknak elég erősnek kell lenniük, hogy elbírják a szükséges csere- és segítőkapsolatokat).

Hartmuth Esser 2008-ban megjelent „The two meanings of social capital” című tanulmányának célja Portes és Lin már ismerttetett elméleteihez hasonlóan az, hogy a társadalmi tőke

¹⁴ Lin (2008) egyébként más népszerű és széleskörűen elfogadott társadalmi tőke elemeket is kritikával illet. Meglátása szerint hiba a bizalom különböző formáit a társadalmi tőke indikátoraiként értelmezni, inkább előzménynek, vagy hatásnak kellene tekinteni azokat. Ugyanígy problémásnak látja az önkéntes szervezeti bevonódás mechanikus használatának elterjedését is.

címén felhalmozott elméleti és empirikus zűrzavarban némi rendet teremtsen.¹⁵ Ezt alapvetően úgy teszi, hogy a társadalmi tőke jelenségét kettős, szerinte elméletileg elkülöníthető dimenzióra bontja, és *kapcsolati tőkének*, illetve *rendszerzőkőkének*¹⁶ nevezi el őket.

E kettéválasztás indokoltságát Esser szerint az adja, hogy a társadalmi tőke a többi tőkefajtatól eltérően egy sajátos kettős természettel rendelkezik. Meglátását két olyan szempont létrehozásával támasztja alá, amelyek jól megvilágítják a társadalmi tőke egyedülálló, „kevert” jellegét. Szerinte a többi tőkefajta – a társadalmi tőkével ellentétben – létrejöttük és használatuk alapján egyértelműen elkülöníthetőek egyrészt az *autonómia – heteronómia*, illetve a *specifikusság – általánosság* dimenziói mentén. Az első szempont arra utal, hogy bizonyos tőkefajta inkább privátjóság jellegűek (a gazdasági tőkét, a humántőkét, illetve a kulturális tőkét sorolja ide), míg mások inkább összefüggésbe hozhatóak a kollektív javakkal (ide az intézményi tőkét és a politikai tőkét sorolja), melyek létrejötte és használata kívül esik az egyén hatókörén. A második szempontot úgy magyarázza Esser, hogy míg a pénzben megtestesülő tőke általánosan használható jellegűnek tekinthető (pl. különböző valutákra átváltható), addig más tőkefajta speciális társadalmi környezethez kötöttek (példaként bizonyos nyelvhasználati, vagy kulturális meghatározottságokat említ).

Mindezek után a társadalmi tőkét úgy határozza meg, mint „mindazon erőforrások összességét, amelyeket a cselekvő mobilizálni tud, és/vagy amelyekből profitálni tud annak eredményeképpen, hogy más cselekvőkkel hálózati kapcsolatban áll” (Esser 2008, 23). Fontos látni, hogy ez a meghatározás beleérti mind az individuális, mind a kollektív szintet a társadalmi tőke fogalmába, mint ahol értelmezhető az erőforrások mobilizálásának képessége (például a bizalom légkörének kihasználására). A társadalmi tőke „különlegességét” éppen abban látja Esser a többi tőkefajtahoz képest, hogy az egyéni és a társas aspektusok keverednek a létrejöttében és a használatában. Ezek az aspektusok világosan megkülönböztethetőek szerinte, hiszen a társadalmi tőke egyrészt jelenti az *egyéni cselekvő* erőforrásait (pl. azokat, amelyek barátokon, ismerősökön keresztül elérhetőek), ugyanakkor a *teljes* hálózat szerkezetét és teljesítményét is megmutatja, amelybe viszont *minden* cselekvő beletartozik.

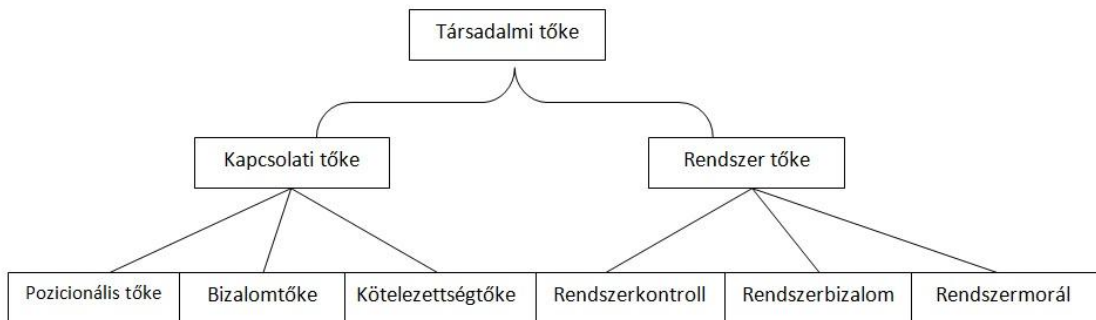
¹⁵ Érdekeség, hogy a tanulmány címe pontosan megegyezik Portes 2000-ben megjelent nagyhatású munkájának címével. De ez nem jelenti azt, hogy Esser később fedezte volna fel a társadalmi tőke kettős természetét, mivel erről szóló főbb megállapításai már 2000-ben megjelentek német nyelven (lásd: Kisfalusi 2013).

¹⁶ Az Esser társadalmi tőke koncepcióját részletesen bemutató magyar nyelvű tanulmányban (Kisfalusi 2013) a szerző „hálózati tőke” néven fordítja le az eredeti „system capital” („Systemkapital”) fogalmat. Én inkább a rendszerzőke elnevezést használom.

Meglátása szerint ez a lényeges elméleti megkülönböztetés implicit formában nagyon sok jelentős társadalmi-tőke-megközelítésben már korábban is benne volt, sőt a „klasszikusok” munkáiban is kimutatható.

Elméleti felosztásában tehát először is különválasztja a társadalmi tőke két dimenzióját kapcsolati tőke és rendszertőke néven, majd mindkettőt három-három további altípusra bontja.

1. ábra A társadalmi tőke különböző formái



Forrás: Esser (2008) alapján saját szerkesztés

Esser szintetizáló törekvésében a társadalmi tőke klasszikus megközelítéseinek mindegyik mondanivalója megfér egymás mellett. Az individuális szemléletű gondolkodók meglátásaihoz hasonlóan a *kapcsolati tőke* nála is a saját, egyéni erőfeszítés terméke, nem más, mint „az egyén személyes erőforrása, amelynek értéke a korábbi beruházásaitól függ. A cselekvő kapcsolati tőkénének mennyisége megegyezik mindazon erőforrások és hasznok összegével, amelyek a más egyéni cselekvőkhöz fűződő kapcsolatokon keresztül érhetőek el számára” (Esser 2008, 26). Ezzel szemben a *rendszertőke* a társadalmi kapcsolatból létrejövő makroszintű rendszer emergens tulajdonságaira utal, ami csoportok, közösségek szintjén értelmezhető jelenség.¹⁷ A rendszer tulajdonságai nem vezethetőek le maradéktalanul a kapcsolatokat kialakító és fenntartó egyén viselkedéséből.

¹⁷ Kisfalusi szerint: „A hálózati tőke tehát Esser gondolatmenete alapján Coleman kisebb közösségeinek és Putnam nemzeteinek szintjén egyaránt értelmezhető (Kisfalusi 2013, 89).

II. A társadalmi kontextus az innováció elméleti megközelítéseiben

II.1. A mikro- és a makrotársadalmi kontextus megjelenése az ipari körzet elméletében

A helyi, regionális gazdasági fejlődéssel foglalkozó irodalom jellemzően kulcselemként tekint az innovációra, az egyik olyan tényezőként fogja fel, ami az adott térség fejlődését meghatározza. Az úgynevezett „endogén” tényezők előtérbe kerülése a gazdasági fejlődéssel kapcsolatos gondolkodásban egyértelműen felértékelte a *tér* jelentőségét, ebben a szemléletben a gazdasági fejlődés inkább lokális vagy regionális szintű jelenség, mintsem nemzeti szintű (Porter 1990). Témám szempontjából ennek a folyamatnak azonban nem a földrajzi aspektusa a lényeges, hanem az a markáns nézet, ami *kapcsolati térként* azonosítja a térségeket (Capello 2007). E felfogás szerint a társadalmi viszonyok, illetve a helyi szereplők „kapcsolati képességei” döntő jelentőségűek a piaci mechanizmusok megfelelő működése szempontjából, és az innováció gyorsabb kialakulása és elterjedése miatt is. A fejlődés ugyanakkor alapvetően függ a térség társadalmi-gazdasági és kulturális sajátosságaitól, melynek komponensei meghatározzák a helyi gazdaság sikerességét. Tehát ezen elméletek érvrendszerében a mikro- és a makrotársadalmi kontextus is erőteljesen felértékelődik. A következőkben ezt fejtem ki részletesebben.

Az *ipari körzet* elmélete – ami a neoklasszikus közgazdász Alfred Marshall munkásságában gyökerezik – volt az első, ami az externális gazdaságot a területi versenyképesség forrásként konceptualizálta (Becattini 1990). Az 1970-es évektől a „Harmadik Olaszország” gazdasági fellendülésének és sikerességének jelenségét több tudományterület vizsgálta (pl. szociológia, antropológia). Ezek az empirikus munkák olyan kedvező kulturális, társadalmi, politikai sajátosságokra hívták fel a figyelmet, amelyek a helyi szereplők közötti együttműködést támogatják, és amelyek az agrárium, illetve a kereskedelem hagyományos működési struktúráiban gyökereznek. E kutatások eredményeit felhasználva jött létre az ipari körzet koncepció, ami tulajdonképpen egy olyan modell, amelyben a fejlődés gazdasági aspektusait – és ezen belül a vállalatok innovációs teljesítményét – támogató szociokulturális dimenzió kulcsfontosságú tényezővé lépett elő. Tehát az elmélet kialakulásához az inspirációt egyértelműen a makrotársadalmi kontextusban megtalálni vélt lényeges jellemzők jelentették.

Az elméletet először szisztematikusan kidolgozó Giacomo Becattini eredeti meghatározása szerint az ipari körzet „olyan társadalmi-területi entitás, amely az emberek közösségének és a cégeknek egy természetes módon, történelmileg létrejövő területén alakul ki” (Becattini 1990, 38).

Az ipari körzet irodalmának megállapításait összegezve Dusek Tamás (1999) a következőkben látja az ipari körzetek legfontosabb jellemzőit:

1. táblázat Az ipari körzetek jellemzői

Jellemző településnagyság	<ul style="list-style-type: none"> • kicsi és közepes nagyságú városok és környékük
Vállalkozások	<ul style="list-style-type: none"> • hálózatokba szerveződés • közös szolgáltatások megszervezése • verseny és együttműködés kombinációja • rugalmas termelési rendszerek • a vertikálisan egymásra épülő munkafolyamatok megosztása • gyors termék és technológiai innováció • jelentős az alkalmazott K+F tevékenység • magas vállalkozási aktivitás, könnyű piacra lépési feltételek • védelem a nagyvállalatok hegemóniájától • jó munkaadó-alkalmazott kapcsolat • vállalkozók egymás iránti bizalma
Munkaerő	<ul style="list-style-type: none"> • a körzeten belül rugalmas, könnyen változtat munkakört és munkahelyet • hagyományos szakértelem • folyamatos tanulás a munka közben • kiterjedt részmunkaidős foglalkoztatás (diákok, nyugdíjasok, háztartásbeliek) • magas munkabérek • szorgalom, munkaszeretet, hivatástudat
Infrastruktúra	<ul style="list-style-type: none"> • magas színvonalú kommunális infrastruktúra • jó interregionális infrastruktúra
Önkormányzatok	<ul style="list-style-type: none"> • döntési önállóság gazdasági kérdésekben • együttműködés a vállalkozókkal • vállalkozások segítése telekkijelöléssel, ingatlanbiztosítással • gyors és szakszerű ügyintézés • részvétel a közös szolgáltatások nyújtásában
Kultúra	<ul style="list-style-type: none"> • magas megtakarítási és befektetési hajlandóság • erős helyi társadalmi kapcsolatok • helyi hagyományok, ünnepek, rendezvények lokálpatriotizmus, hazaszeretet • széles középosztály, kicsi társadalmi különbségek

Oktatás

- intenzív egyesületi élet
- az alapoktatás magas színvonalú
- a szakmunkásképzésben az iskolák és a vállalatok együttműködnek

Forrás: Dusek 1999, 93.

A Dusek által készített összefoglaló táblázat is jól mutatja a mikro és a makro szempontok egymás mellett élését az elméletben. Egyik oldalról megjelennek a különböző szereplők (vállalkozások, önkormányzatok) közötti, bizalommal telített kapcsolatok és együttműködések, de olyan makrotársadalmi jellemzőket is láthatunk a „kultúra” sorában, mint az „erős helyi társadalmi kapcsolatok”, vagy a „széles középosztály, kicsi társadalmi különbségek”, illetve az „intenzív egyesületi élet”. A társadalmi struktúra hatását az egyéni cselekvésre Dusek a következőképpen látja: „konkrét helyzetekben a bizalmi kapcsolatrendszer kialakulása nagyon sokféle előzményen alapulhat, számos tényező működhet közösséget összekovácsoló erőként. Szinte bármilyen közös tapasztalat alapjává válhat egy kultúrának. Lehet ez családi, etnikai, vallási vonzalom, szakmai identitástudat, büszkeség vagy az egy nagyvállalatnak beszállító kisvállalatok hasonló múltja” (Dusek 1999, 95). Ugyanakkor az innovációban érintett szereplők közötti együttműködés kialakítását és a bizalom megteremtését hatékonyan és gyorsan megteremthetőnek találja: „A helyi önkormányzatok szerepe sokrétű lehet az ipari körzetek kialakulásának és működésének szakaszában. A tapasztalatok szerint számtalan módon segíthetik a vállalkozókat. Mint szolgáltatások nyújtói létrehozhatnak speciális ipari parkokat, inkubátorházakat, az alkalmazott K+F gyors gyakorlatba átültetését segítő innovációs centrumokat [...] A gazdasági szereplők közötti együttműködést aktív eszközökkel is segíthetik, de egyszerűen csak a bizalom légkörének megteremtésével és ápolásával szintén hathatósan támogatják a vállalkozásokat” (Dusek 1999, 95). Ebben az érvelésben már nem szerepel a makrotársadalmi struktúra meghatározó szerepe, ez a megállapítás a magyar szerzőtől előrevetítheti a hazai innovációs irodalomban tapasztalt „mikro eltolódását”

Roberta Capello az ipari/gazdasági körzetek lényegét a makrotársadalmi kontextusban, a *közös értékekben* látja, amelyek szerinte a piaci struktúrákat átható társadalmi és kulturális rendszerben gyökereznek. Ez a társadalmi és gazdasági struktúra közötti összefüggés az, ami a fejlődést meghatározza: szinergiákat hoz létre többek között úgy, hogy az együttműködés és az interakciók növekvő jövedelmezőséget okoznak. Szerinte egy térség akkor ipari körzet, ha következő *feltételeknek* megfelel (Capello 2007, 186):

- *Földrajzi közelség* van a vállalatok között.

- *Társadalmi közelség*: a helyi társadalom tagjai által közösen elfogadott intézmények és szabályok működnek, amelyek szabályozzák a piac működését és a vállalatokat együttműködésre ösztönzi.
- Kisvállalkozások *koncentrációja* mutatható ki, és a vállalkozások fő tulajdonsága a rugalmas termelés és a piac ingadozásához való gyors alkalmazkodási képesség.
- A térség egyértelmű *ipari specializációja* mutatható ki, amelyben a termelési lánc minden eleme megvalósul.

A gazdasági körzetek *hatásai, előnyei* pedig a következőkben ragadhatóak meg (Capello 2007, 187):

- alacsonyabb termelési költség,
- kisebb tranzakciós költségek,
- a termelési tényezők nagyobb hatékonysága,
- az innovációs kapacitás erősödése (dinamikus hatékonyság).

Capello részletesen kifejti, hogy az első felsorolásban említett feltételek miképpen járulnak hozzá a másodikként tárgyalt hatásokhoz, előnyökhöz. Ennek során azt állítja, hogy bizonyos szempontból a társadalmi közelség egyenesen fontosabb, mint a földrajzi közelség. 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. Ezeket a szocializáció folyamatára¹⁸, illetve történelmi hagyományokra vezeti vissza. A társadalmi közelség következtében olyan governance mechanizmusok valósulnak meg, amelyek nem támogatják az opportunistá magatartást, a tisztességtelenséget a tranzakciók során. A közösséghez való tartozás tudata a bizalomteli kapcsolatokat is átjárják, amelyek jótékony hatással vannak a vállalatok közötti együttműködésekre, valamint az informális, nem bürokratikus megállapodások létrejöttére. Ezen érvrendszer logikája szerint tehát a makrotársadalmi kon-

¹⁸ Capello azt írja itt, hogy az „ipari atmoszféra” olyan, oszthatatlan immateriális javakat tartalmazó „ipari kultúrát” jelent, ami a termelési rendszer egészére érvényes: vállalkozói mentalitásra, az együttműködés szellemére és más hasonlókra épül. Ez „benne van a levegőben”, és a gyerekek nem tudatosan tanulják. Ehhez hasonlóan „ipari légkörről” ír Zeitlin (1994) is, aki szintén a szocializáció szerepét hangsúlyozza, valamint a szereplők közötti kapcsolatok fokozott jelenlétét emeli ki az ipari körzetekben, mint ami hozzájárul az innovációk gyors elterjedéséhez.

textus kedvező hatásai az innovációban résztvevő szereplők mikrotársadalmi kontextusában is megjelennek, sőt egyenesen úgy tűnik, hogy a makrotársadalmi kontextus meghatározza a mikrotársadalmi kontextust.

II.2. A mikro- és a makrotársadalmi kontextus megjelenése az innovatív miliő elméletében és a közelség koncepciójában

Láthattuk, hogy az *ipari körzet* elméletében az innováció és a társadalmi kontextus is kulcselemként jelenik meg, csakúgy, mint az *innovatív miliő* megközelítésben. Ezek az elméletek jól tükrözik azt az 1980-as évektől megfigyelhető és egyre erősödő szemléletet, miszerint az innováció tulajdonképpen a gazdasági fejlődés motorja, az innovációs tevékenységek egyenlőtlen területi eloszlása pedig a regionális egyenlőtlenségek egyik legfontosabb okozója. Ennek következtében a regionális fejlesztéssel kapcsolatos elméletek fő céljává vált ettől az időszaktól kezdődően, hogy feltérképezzék az innovációt meghatározó tényezők rendszerét. Ebben az interdiszciplináris térben is egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy a materiális tőke jelentősége mellett a kevésbé megfogható tényezők sokaságától függ a helyi, regionális gazdasági rendszerek versenyképessége.

Az *innovatív miliő* koncepciót egy nemzetközi kutatócsoport, a GERMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) dolgozta ki (Aydalot 1986, Camagni 1991, Ratti et al. 1997). A kisvállalatok koncentrációját vizsgálták, és arra a konklúzióra jutottak, 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.

Capello és Camagni (2002) az *innovatív miliő* funkcióit a földrajzi és az úgynevezett *kapcsolati közelség* dimenzióiban mutatják be, utalva arra, hogy e megközelítésre is hatást gyakorolt a marshalli ipari körzet elképzelés.

2. táblázat A miliő funkciói

<i>Feltételek</i>	<i>Földrajzi közelség</i>	<i>Kapcsolati közelség</i>
<i>Funkciók</i>		
<i>Bizonytalanság csökkentése</i>	Információ-gyűjtés/szelektálás	Információ kódolása Döntési gyakorlatok

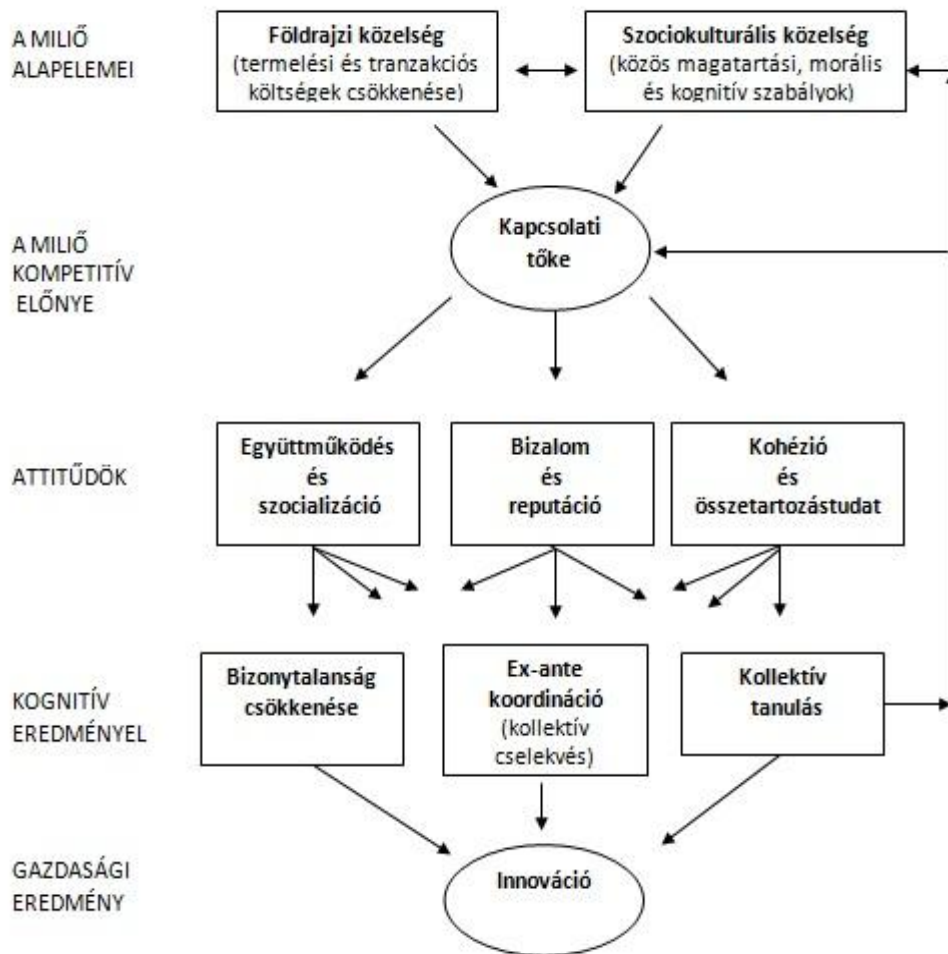
	Vertikális integráció egy szektoron belül	szelekciója
	Helyi jelzések (kollektív marketing)	Kockázat megosztása a partnerek között
<i>Koordinációs költségek csökkentése</i>	Információ gyűjtése	Az ellenőrzési költségek csökkenése a bizalom és a lojalitás miatt
	Tranzakciós költségek csökkenése (ala Williamson)	Az opportunistá viselkedés társadalmi szankcionálása
	Ex ante koordináció a mindennapi döntésekben (ala Marshall)	Ex ante koordináció a stratégiai döntésekben
<i>Tartós táptalaj a kollektív tanulás számára</i>	Munkaerő áramlás a milióon belül	Ipari projekteken való együttműködés
	Innovációs gyakorlatok imitálása	Tacit tudástranszfer Köz- és magánszféra együttműködése komplex fejlesztési programokban

Forrás: Capello 2007, 198.

Amint az a 2. táblázatból látható, az innovatív milió elméletében a kapcsolati közelség egy olyan mikrotársadalmi kontextust teremt, ami több szempontból is kedvező feltételeket biztosít az innovációs folyamatok számára. A kapcsolati közelség mikro szinten értelmezhető jelenségei alapján itt egy olyan világot kell elképzelnünk, ahol az innovációban résztvevő szereplőket az egymás iránti magas bizalom szintje járja át, továbbá kedvező normák működése segíti elő az intenzív kapcsolatokat és együttműködéseket az innovációs folyamat szereplői között.

Azonban a milió legkevésbé sem áll meg az innovációs folyamatok mikrotársadalmi kontextusának leírásánál. Camagni egy későbbi munkájában (Camagni 2004) a „kapcsolati közelség” kifejezését lecseréli „szociokulturális közelségre”, ráadásul bevezeti a milió magyarázatába a *kapcsolati tőke* fogalmát is, amit gyakorlatilag az egész megközelítés középpontjába helyez.

2. ábra A helyi milió alapelemi és funkciói

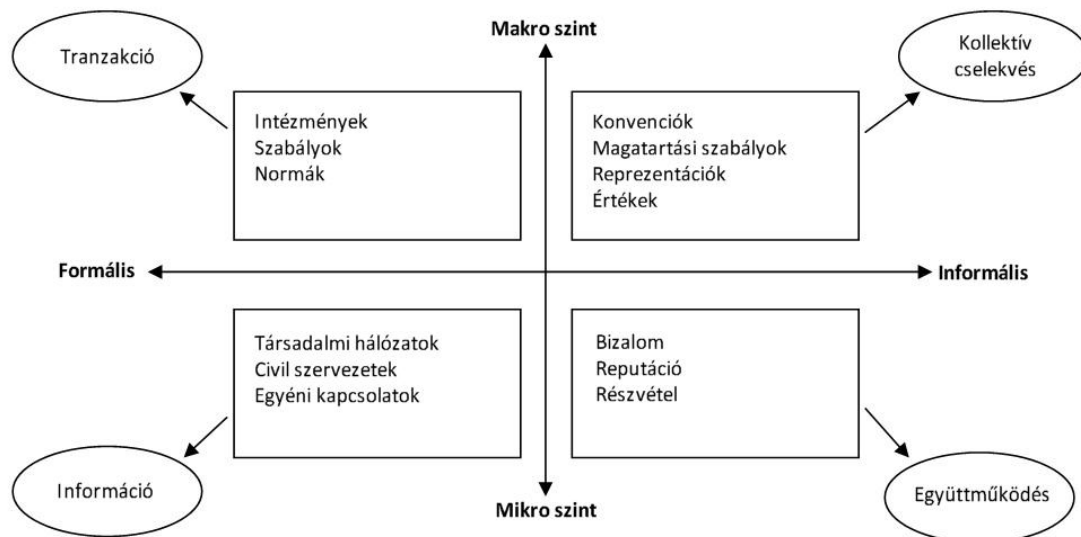


Forrás: Camagni 2004, 127.

A milió kiinduló eleme a 2. ábra alapján a földrajzi és a szociokulturális közelség megléte. Az utóbbi közös magatartásmintákat, kölcsönös bizalmat, közös nyelvet és reprezentációkat, közös morált és kognitív kódokat jelent Camagni rendszerében (Camagni 2004, 126). A két-fajta közelség pedig „nagy valószínűséggel” magával hozza a gazdasági szereplők közötti interakciókat és együttműködéseket, az informális megállapodások és szerződések sűrűségét és az opportunistá viselkedés hiányát. Ezt hívja Camagni helyi *kapcsolati tőkének*, és a koope-

ratív attitűdökből, bizalomból, a közösség kohéziójából és az összetartozás tudatából összeálló jelenségként határozza meg. Egy lábjegyzetben említi, hogy „világos kapcsolat és hasonlóság mutatható ki a miliókonceptió és a társadalmi vagy kapcsolati tőke között” (Camagni 2004, 126). A kapcsolati tőkét Camagni alapvetően azonosítja a milióval.¹⁹ De tulajdonképpen a társadalmi tőkével is gyakorlatilag szinonimaként használja²⁰, és szükségét érzi egy saját társadalmitőke-konceptió felvázolásának, amelyet jórészt Putnam és a Világbank megközelítései alapján dolgoz ki (3. ábra). Ez egy alapvetően kétdimenziós rendszert jelent, megkülönböztetve egyrészt a társadalmi tőke *makro* és *mikro* dimenzióját, mellyel Camagni célja, hogy elválassza a közvetlenül „az egyes egyéneket érintő elemeket a rendszerelemektől”. A másik dimenzió pedig a társadalmi tőke *formális* és *informális* elemeit határolja el.

3. ábra A társadalmi tőke dimenziói, formái és funkciói



Forrás: Camagni 2004, 131.

Camagni hangsúlyozza, hogy a társadalmi tőke makro szintje tulajdonképpen megfeleltethető szerinte a Williamson (1985) és North (1990) nyomán értelmezhető intézményeknek és szabályoknak, amelyek formális és informális formákban is léteznek.

Camagni különböző munkáiban a kapcsolati tőke és a társadalmi tőke közötti különbséget nem könnyű pontosan érzékelni. Érvelése szerint a kapcsolatokat tartja a társadalmitőke-

¹⁹ Érdekeség, hogy Fromhold-Eisenbith (2004) éppen azt próbálja bizonyítani – nem túl sok sikerrel –, hogy igenis komoly koncepcionális különbség van a milió és a társadalmi tőke között, lévén „a milió heterogén szereplői kör bizalomteli viszonyán alapul”, a társadalmi tőke pedig szerinte homogén és zárt hálózatokon.

²⁰ Későbbi munkájában tesz különbséget.

elemzések gazdasági szempontból legjelentősebb tényezőjének. Éppen ezért inkább a kapcsolati tőke elnevezést részesíti előnyben, ami „majdnem szinonimája a társadalmi tőkének, de kevésbé kifogásolható amiatt, hogy egy társadalom létezésével együtt jár a társadalmi tőke valamilyen formájának a létezése is” (Camagni 2004, 134). Később a területi tőke fogalmának kidolgozásában (Camagni 2008, Camagni 2009, Camagni – Capello 2013) is változatlan formában használja a már ismertetett társadalmi-tőke-megközelítést, valamint a kapcsolati tőke fogalmát is. Itt a különbséget a következőképpen fogalmazza meg: „Miközben azt lehet mondani, hogy társadalmi tőke mindenhol van, ahol társadalom létezik, addig a kapcsolati tőkét viszont lehet úgy interpretálni, mint azoknak a kétoldalú/többoldalú kapcsolatoknak az összességét, amelyet a helyi szereplők alakítottak ki a térségen belül és kívül. E kapcsolatokat a természetes interakciók, a bizalom, a közös magatartásminták és értékek atmoszférája támogatja. Ebben az értelemben a kapcsolati tőke megegyezik a helyi milió fogalmával” (Camagni – Capello 2013, 1388).

Az innovatív milió elmélet összefoglalásaként elmondható, hogy ennek a megközelítésnek döntő hatása volt abban, hogy a területfejlesztésben és a gazdaságfejlesztésben középpontba került az a meglátás, miszerint egy térség gazdasági sikerességnek, innovációs kapacitásának feltétele a helyi szereplők közötti gazdasági és társadalmi kapcsolat. Az a nem mellékes kitétel azonban talán ritkábban merül fel, hogy az innovatív milió szükségszerűen egy absztrakt kategória, nem egy empirikus realitás, sokkal inkább úgy kell tekinteni, mint egy gazdasági és területi archetípust. „Az innovatív milió teljességében egyetlen valós területi rendszerben sem valósult meg” (Capello 2007, 286).

Az innovatív milió koncepciójának és a társadalmi kontextusnak a viszonyáról az mondható el, hogy itt az általam mikro és makro szinthez tartozó jelenségek jelentik a döntő tényezőt az innováció folyamatában. Azonban a mikro és a makro szint viszonyáról, egymásra való hatásáról nem tudunk meg semmit ebből az elméletből.

A *közelség* fogalma az előzőekben már az ipari körzet és az innovatív milió megközelítések kapcsán is felmerült, ugyanakkor ez a gazdaságföldrajzban elterjedt fogalom a regionális innovációval kapcsolatban önállóan is gyakran megjelenik.

A közelség koncepciója Franciaországban született meg. A „közelség francia iskolája” a szervezeti és a kulturális közelség fontosságát vizsgálta a helyi fejlesztési folyamatokban, összehasonlítva a földrajzi közelséggel (Rallet – Torre 1998). Roberta Capello (2007, 194) összegezve a közelség koncepcióját alkalmazó kutatók álláspontját, úgy látja, hogy az innová-

ciót és a helyi előnyöket meghatározó tényezőket a szerzők leggyakrabban a következő kategóriákkal írják le:

- *Területi, földrajzi közelség.*
- *Kapcsolati közelség*, ami a helyi szereplők közötti interakciókat és együttműködéseket jelenti.
- *Intézményi közelség*, ami a szabályok, magatartási normák formájában jelenik meg, és (a) elősegítik az aktorok közötti együttműködést, és ezáltal a tudás szocializációját, valamint (b) segítik a gazdasági szereplőket (egyéni cselekvőket, vállalatokat és helyi intézményeket) abban, hogy olyan szervezeti formákat alakítsanak ki, amelyek támogatják az interaktív tanulási folyamatot.

A felsorolásból látható, hogy a kapcsolati közelség és az intézményi közelség is ebben a taxonómiában a társadalmi kontextusra utal. A kapcsolati közelség egyértelműen az innováció mikrotársadalmi kontextusára, míg az intézményi közelség ezen meghatározásában azonban ismét a mikro- és a makro szint közötti elhomályosuló határokat észlelhetjük.

Ron Boschma (2005, 2010) a regionális innovációval kapcsolatban különös részletességgel vizsgálja a közelség társadalmi kontextushoz köthető aspektusait. A közelség általa alkotott különböző dimenzióinak jelentősége abban áll meglátása szerint, hogy „csökkenteni tudják a bizonytalanságot, megoldják a koordináció problémáját, ezáltal elősegítik az interaktív tanulást és az innovációt” (Boschma 2005, 62). A szerző alapvetőnek tekinti, hogy a földrajzi közelség megléte önmagában nem elégséges feltétel az említett célok eléréséhez, ezért lényegi kérdéseknek inkább a következőket tartja:

1. A különböző típusú közelségek hogyan viszonyulnak egymáshoz?
2. Helyettesítik vagy kiegészítik egymást?
3. Melyik típusok vannak egyszerre jelen?
4. Melyik típusnak van erősebb hatása?

Meglátása szerint a feltett kérdésekről eddig nagyon keveset tudunk, ezért az interaktív tanulás és az innováció kutatásának szempontjából kiemelten fontosnak tartja ezek tisztázását. A közelséggel kapcsolatos másik tisztázandó kérdésnek a negatív hatások feltérképezését tekinti. Erre azért van szükség meglátása szerint, mert az irodalomban az az általánosan elterjedt álláspont, hogy „minél nagyobb a közelség a szereplők között, annál több az interakció közöttük, ami egyre inkább növeli a tanulás és az innováció mértékét” (Boschma 2005, 62). E helyett Boschma egy kritikai álláspontot képvisel, miszerint a közelség – pontosabban annak

egyres dimenziói – egyaránt gyakorolhatnak pozitív, illetve negatív hatást is az interaktív tanulás és az innováció folyamatára. A közelségnek öt dimenzióját különíti el (Boschma 2005):

- *földrajzi közelség*
- *kognitív közelség*
- *szervezeti közelség*
- *társadalmi közelség*
- *intézményi közelség*

Nem céloim a különböző dimenziók részletes tárgyalása, e helyett csak azokat az aspektusokat fejtem ki, amelyek a társadalmi tőke témájával valamiféle összefüggést mutatnak. *Kognitív közelségen* a különböző szereplők „tudásbázisának” hasonlóságát érti Boschma, ami a hatékony kommunikáció alapját jelenti. *A szervezeti közelség* alatt azoknak a működési módoknak és formáknak (pl. hálózat) a szerepét hangsúlyozza, amelyek a szereplők közötti interakciókat koordinálják. A szervezeti közelség közvetlenül a szervezeteken belüli és a szervezetek közötti kapcsolatok mértékére utal, magában foglalja az autonómia és a kontroll gyakorlásának szervezeti jellemzőit. A túl nagy szervezeti közelség a rugalmasság rovására megy Boschma meglátása szerint, míg ennek ellenkezője pedig a kontroll hiányát jelenti, ami az opportunista cselekvés veszélyét hordozza magában. Boschma a hálózati jellegű szervezeti működés mellett teszi le a voksot, ahol „viszonylag” decentralizált egységek vannak, ami biztosítja a közelség és a távolság optimális mértékét.

A *társadalmi közelség* dimenziójának elméleti gyökerét Boschma a beágyazottság koncepciójában jelöli meg, hivatkozva Polányi és Granovetter munkásságára. E típus meghatározását ennek megfelelően úgy adja meg, mint „társadalmilag beágyazott kapcsolatok a szereplők között” (Boschma 2005, 66). Társadalmi közelségen a bizalmon alapuló barátsági, rokonsági kapcsolatokat érti. Kifejezetten kiemeli, hogy ennek megfelelően a társadalmi közelség fogalmába nem tartoznak bele a „az emberek által közösen vallott értékek rendszerén alapuló szituációk” (Boschma 2005, 66). Ezt az aspektust az intézményi közelség körébe sorolja és ott tárgyalja. A bizalmon alapuló kapcsolatok fontosságának legfőbb okait a tacit tudás cseréjének gyorsításában, illetve a hatékonyabb kommunikációt elősegítő „nyitott attitűdben” jelöli meg. Boschma a társadalmi közelség negatív hatásaira is kitér. Azt állítja, hogy a túl nagy társadalmi közelség hátrányos következményekkel jár a tanulásra és az innovációra nézve két okból is:

1. A barátság, rokonság érzelmi kötelékén alapuló kapcsolatok könnyen opportunistá válhatnak eredményezhetnek.
2. A tartós kapcsolatok, és az egymás iránti túl nagy elköteleződés könnyen a *bezáródás (lock-in)* jelenségét hozhatja magával. Ez csökkenti az innovációt a hálózaton belül, illetve ellehetetleníti új ötletek, új szereplők bevonását.

Mindezen megfontolások alapján Boschma a társadalmi közelségnek feltételezi egy optimális szintjét, ami a túlzott közelség, illetve a túlzott távolság között helyezkedik el.

Az *intézményi közelséget* a társadalmi közelség tulajdonképpen kiegészítéseként úgy definiálja, mint ami „a makro szint intézményi keretéhez kapcsolódik” (Boschma 2005, 67). Az intézmények értelmezésében North (1990) koncepciójára hivatkozik, aki szintén szétválasztotta az intézmények mikro, illetve makro szintjét. Megjegyzi, hogy a szervezeti, a társadalmi és az intézményi közelségek erősen összekapcsolódnak, mivel „a szervezeten belüli és kívüli kapcsolatokat a mélyben gyökerező intézmények irányítják” (Boschma 2005, 68). Kiemeli, hogy a formális és informális intézmények minden aspektusa nagyon fontos. Elismeri, hogy a kultúra által közvetített bizalom elősegíti a tanulást és az innovációt, azonban akadályozó tényező is lehet. Összességében azt állapítja meg, hogy a túl nagy intézményi közelségnek kedvezőtlen hatása van az innovációra az intézményi bezáródás (lock-in) miatt. Amúgy az intézmények elemzésénél folyamatosan hangsúlyozza a társadalmi kultúrába beágyazódott informális intézmények szerepét elméleti szinten, ám az előnyök és hátrányok kézzelfoghatóbb elemzésénél leginkább csak a formális intézményekkel kapcsolatban említ példákat. A többi dimenzióval való összefüggés tekintetében kiemeli, a Knack és Keefer szerzőpáros munkájára (1997) hivatkozva, hogy stabil formális intézmények hiányában a szereplők elkezdnek az informális (bizalom alapú) kapcsolataikra támaszkodni. Ezt a jelenséget Boschma úgy „fordítja le” a saját elméletének fogalmi rendszerére, hogy a társadalmi közelség kompenzálni tudja a bizalomhiányból fakadó támogató intézményi környezet hiányát.

Tehát a Boschma-féle közelség típusokban egyértelműen szétválasztódik és megjelenik az innováció mikro- és makrotársadalmi kontextusa, továbbá megjelenik az a szemlélet is, hogy a makrotársadalmi kontextus meghatározza a mikrotársadalmi kontextus működését.

II.3. A mikro- és a makro társadalmi kontextus megjelenése az innovációsrendszer-megközelítésben

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.

Bajmóczy és Vas (2012) szerint az innovációsrendszer-megközelítésnek módszertani szempontból már a kezdetektől két iskoláját lehet megkülönböztetni. Míg Lundvall (1988) és az aalborgi iskola az interaktív tanulást állították a középpontba, és inkább elméleti jellegű megközelítésükben az interakciók keretét adó szabályok, normák, attitűdök vizsgálatára koncentrálnak, addig Nelson (1988), Freeman (1988) és a későbbi angolszász irányzat jobban összpontosít a rendszer szereplőire. A két irányzat máig legnagyobb hatású tanulmánykötetei: az interaktív tanulás elmélete Lundvall (1992), valamint különböző országok összehasonlító elemzése Nelson (1993) szerkesztésében.

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-megközelítések témánk szempontjából különösen figyelemreméltó alapvetése, hogy „az innovációs folyamatokat *granovetteri értelemben* beágyazottnak” tekintik, ami „felhívja a figyelmet az interaktív tanulást befolyásoló tágabb intézményi környezet sajátosságainak vizsgálatára” (Vas – Bajmóczy 2012, 1236), ezáltal beépítve az új gazdaság-szociológia egyik legfontosabb tételét az innovációról való gondolkodásba.

A társadalmi beágyazottsághoz kapcsolódó felvetések különböző elnevezések, fogalmak (pl. normák, értékek, milió) formájában jelentek meg kezdetben a nemzetközi innovációs irodalomban, gyakran az *informális intézmény* gyűjtőfogalmát használva e tényezők megnevezésére, ami nyilvánvalóan a koncepciónak az intézményi közgazdaságtanból eredő gyökerei miatt van így. Majd a *társadalmi tőke* fogalmának általános elterjedése következtében ez is egyre inkább használatossá vált az innovációs rendszerrel kapcsolatos munkákban.

Az innovációsrendszer-koncepció központi gondolata, hogy az innováció *rendszerszerűen* működik, és a vállalatok, illetve további egyéb szervezetek 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 regionális rendszerek tekintetében (Lundvall et al. 2002, Rothwell 1994, Cooke 1998). Mindebből következően az innováció mikrotársadalmi kontextusa az elmélet központi gondolatából kiindulva értelemszerűen döntő fontosságúnak tekinthető, tulajdonképpen a definíció részét alkotja.

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 innovációs rendszer különféle megközelítéseinek közös jellemzőit Vas Zsófia és Bajmóczy Zoltán a következőképpen foglalja össze Edquist (2005) alapján (Vas – Bajmóczy 2012, 1238):

1. „Középpontjukban az innováció és tanulás (az innovációs folyamat központi elemét képező interaktív tanulás) áll.
2. Megközelítésük holisztikus és interdiszciplináris (egyszerre társadalmi-intézményi és gazdasági).
3. Kiemelt figyelmet fordítanak a történeti perspektívára (az evolúciós változási folyamatokra).
4. Nem fogalmazznak meg optimális típust vagy működési módot, ehelyett a hangsúly a rendszerek egyediségén van.
5. A rendszer elemei közti kölcsönös függőséget és rendszerszerűséget – és ebből adódóan a változás nemlineáris jellegét – hangsúlyozzák.
6. Érdeklődésük a nem technológiai innovációkra is kiterjed – az *Oslo kézikönyv* innováció felfogásával összhangban –, szemben a közgazdaságtan eljárás innováció felőlükkelítésével.
7. Központi szerepet kap az intézményi tényezők vizsgálata.

8. Elméleti pluralitás, az innovációsrendszer-felfogást megalapozó gondolatok sokfélesége.
9. Megközelítési keret, nem pedig formalizált elmélet.”

Lundvall (1992) megkülönbözteti az innovációs rendszer szélesebb és szűkebb definícióját. A szűkebb értelmezés csak a kutatási tevékenység szereplőit tartalmazza, míg a tágabb fogalom a gazdasági és az intézményi rendszer minden olyan elemet felöleli, amelyek valamilyen módon kapcsolatban vannak a kutatási tevékenység szereplőivel. E szerint az innovációs rendszer azokból az alkotóelemekből és kapcsolatokból áll, amelyek interakcióban vannak a termelés, a diffúzió, továbbá az új és gazdasági értelemben hasznos tudás alkalmazásával. Ez a meghatározás kissé homályosnak tekinthető abból a szempontból, hogy nem derül ki világosan, hogy a makrotársadalmi kontextus pontosan milyen formában része Lundvall szerint az innovációs rendszernek. Edquist (2005) ehhez hasonló meghatározása egyértelművé teszi a makrotársadalmi kontextus jelentőségét is, miszerint az innovációs rendszer szereplői körébe beletartozik minden olyan gazdasági, politikai, szervezeti, intézményi és egyéb faktor, amelyek hatással vannak az innovációk kialakulására, diffúziójára és használatára. Tödtling és Tripl (2005) szerint vannak „puha” és „kemény” intézményei az innovációs rendszernek. Az utóbbi kategóriába a különböző formális intézmények tartoznak (szervezetek, törvények), míg a „puha” intézmények közé a szokások, normák és rutinok sorolhatóak. Chaminade és Edquist (2006) a szervezetek és az intézmények fogalmainak szétválasztásával határozzák meg az innovációs rendszer elemeit. Eszerint a szervezetek olyan mesterségesen létrehozott formális struktúrák, amelyeknek mindig valami explicit célja van. Ezek tekinthetők az innovációs rendszer szereplőinek. Ilyen szervezetek az innovációs rendszerekben a vállalatok, az egyetemek, a kockázati tőke-társaságok és az innováció-politika megvalósulásáért felelős szervezetek, ügynökségek. Az intézmények pedig olyan közös viselkedésmódok, normák, szokások, rutinok és gyakorlatok, amelyek szabályozzák az interakciókat egyének, csoportok illetve szervezetek között.

Az innovációs rendszerek e néhány definíciójának áttekintése után megállapítható, hogy a makrotársadalmi kontextus általában az intézmények fogalmán keresztül jelenik meg. A mikro-makro szint kölcsönhatását e definíciók nem tárgyalják.

Az innovációsrendszer-megközelítéshez kapcsolódó ún. *Triple Helix* modell a vállalati, a kormányzati és a felsőoktatási, akadémiai szféra között kapcsolatrendszer leírását helyezi a középpontba. A modellt az Etzkowitz – Leydesdorff szerzőpáros alkotta meg (Etzkowitz –

Leydesdorff 1997 és 2008). Az elmélet szerint az innovációs rendszer dinamikáját az említett három szervezettípus együttműködése határozza meg. A fejlődés kulcsa az alkotóelemek közötti interakciókat gátló tényezők hatásainak mérséklésében rejlik, minek révén élénkülhet a különböző szférák közötti mozgás, ami előmozdítja a pozitív változásokat az adott innovációs rendszerben. A Triple Helix alkotóelemeinek három alapvető konfigurációja különböztethető meg (Etzkowitz – Leydesdorff 2000), amelyek közül az ún. *Triple Helix III.* típus manapság a legelterjedtebb, ami az egymást átfedő szférák hálózatos együttműködéséről szól, minek során az egyes szereplők között az interakciók gyakorisága és mélysége nagymértékben növekszik, és különböző „hibrid” szervezeti formák alakulnak ki. Az utóbbi években felmerült a Triple Helix modell felülvizsgálatának, kiegészítésének igénye. Formálódni látszik egy, ma még meglehetősen képlékeny koncepció, a Quadruple Helix, ami egyelőre nem nevezhető egységes elméletnek. A különböző szerzők leginkább abban értenek egyet, hogy a klasszikus Triple Helix három eleme nem fedi le teljes mértékben a mai innovációs folyamatokat meghatározó szereplők körét, így szükség van egy további aspektus beiktatására. Ennek elnevezéséről, mi-benlétéről azonban mutatkozik némi eltérés az irodalomban. Bizonyos vélemények szerint ez a negyedik pillér tulajdonképpen a Triple Helix komponensei közötti közvetítő szereplőket jelenti (Liljemark 2004). Yawson (2009) szerint a közösséget, a közösségi részvétel testesíti meg. Ehhez némiképpen hasonlít az innovációs folyamatok „felhasználó által irányított” (user driven) szemlélete, ami az új típusú, „széles alapokra helyezett innováció-politika” alapeleme (Edquist et al 2009). E megközelítés hangsúlyozza a termék-innováción túl, a szervezeti innováció fontosságát. Sőt az innovációnak nemcsak a gazdasági jelentőségét emeli ki, hanem a szélesebb társadalmi előnyeit is, így megjelenik a közszolgáltatások innovációjának koncepcionális integrálása is. Amkil és szerzőtársai (2009) szerint a Triple Helix és a Quadruple Helix között fontos különbség, hogy az előbbi modell inkább a tudományos high-tech alapú innovációkra fókuszál, míg a Quadruple Helix másfajta, mélyebben felhasználó-orientált innovációs folyamatokra koncentrál, kidomborítva a részvétel fontosságát az innovációs folyamatokban.

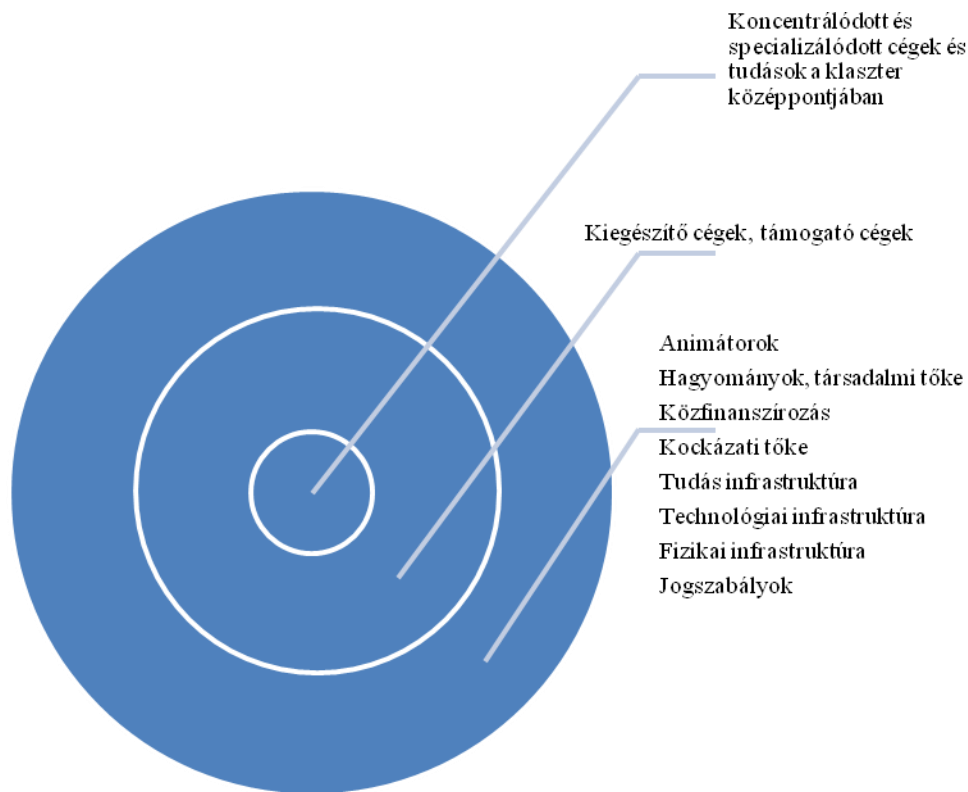
A regionális innovációsrendszer-megközelítés az innovációs rendszer vizsgálatának egyik leágazásaként jelent meg, mintegy a nemzeti szint kiegészítéseként, azt hangsúlyozva, hogy az innovációs folyamat tényezőinek egyre nagyobb része regionális vagy helyi szinten meghatározott, illetve a szereplők közötti kapcsolat kimutatására a regionális szint megfelelőbb (Koschatzky 2005, Bruijn – Legendijk 2005). A régió nem az innováció kutatásának új vizs-

gálai egységeként került értelmezésre, hanem az innovációs rendszerek irodalmának regionális tudományi adaptációjaként (Vas – Bajmóczy 2012).

A regionális innovációs rendszer elemeinek csoportosításában általános a tudásteremtés és tudásterjedés, valamint a tudás-kiaknázás alrendszerének szétválasztása (Doloreux 2002, Cooke et al. 1997, Tödtling – Trippel 2005). A tudásteremtéshez és tudásterjedéshez a közfinanszírozású szervezeteket sorolják. Ide tartoznak tehát a képzési, oktatási intézmények, a kutatóintézetek, valamint a technológiatranszfer-szervezetek többek között, míg a tudás-kiaknázás szervezeteit a vállalatok jelentik. A regionális innovációs rendszer egyik legfontosabb jellemzője e két alrendszer egymáshoz fűződő viszonya (Vas – Bajmóczy 2012). A nemzeti és a regionális innovációs rendszerek közötti kapcsolódással, különbségekkel részletesen foglalkozik a szakirodalom. Ezek tanulságaként megállapítható, hogy a két rendszer lényegi alapelveit meghatározó elemek közösek (Andersson – Karlsson 2004). A regionális innovációs rendszer-koncepció kidolgozásában meghatározó szerzőként számon tartott Philip Cooke (1998) szerint a modern gazdaságokban az egyes szereplők tudása egyre tökéletlenebbé válik, egyre komplexebb tudásformákkal kell megbirkózniuk, ami pedig nem valósítható meg heterogén együttműködési hálózatokban való részvétel nélkül. Ez a működési mód azonban nem képzelhető el hierarchikus viszonyok között, kizárólag olyan heterarchikus közegben, ahol a kapcsolatok a hálózatban a bizalmon, a kölcsönösségen, a megbízhatóságon, a tanulásra való nyitottságon, a befogadáson alapulnak.

A regionális innovációs rendszerek koncepciójában központi szerepet töltenek be az egyes térségekben szorosan együttműködő, egy ágazaton belül tevékenykedő vállalatok, vagyis a klaszterek. Olyannyira, hogy Asheim és Coenen (2005) szerint például a regionális innovációs rendszer alapvetően a regionális klaszterek és az ezeket támogató intézményrendszer mentén írható le. Alapvetően ezt a szemléletet tükrözi a következő ábra, amely egy komplex, tágran értelmezett rendszer elemeit mutatja:

4. ábra A regionális innovációs rendszer összetevői



Forrás: Andersson – Karlsson 2004, 12.

A rendszer magját a regionális klaszterben működő vállalatok alkotják. Ezeket különböző kiegészítő jellegű cégek veszik körül, amelyek támogatják a magban működőket. E belső köröket fogja át a különböző elemekből álló „infrastrukturális környezet”, többek között a társadalmi tőke. Ez a regionális innovációs rendszer-meghatározás egyértelművé teszi a társadalmi tőke formájában megjelenő makrotársadalmi kontextus hatását az innovációs szereplők működésére.

Asheim (1998) alapvetően három típusát különíti el a regionális innovációs rendszereknek, ami nagyfokú hasonlóságot mutat a Cooke-féle (1998) variációkkal. Asheim első típusát a *területileg beágyazott regionális innovációs rendszerek* alkotják. Ezekben a legfontosabb befolyásoló hatás a közelség (földrajzi és interakciós értelemben is), a vállalatok innovációs tevékenységüket főként a lokalizált, vállalatközi tanulási folyamatokra alapozzák. A tudás-termelő rendszerekkel (K+F intézményekkel és egyetemekkel) való közvetlen kapcsolat nem számottevő. E típusnak jellemző példái az ipari körzetekben megfigyelhető kis- és középvállalkozások együttműködései. Ezek a vállalatok a különböző helyi fejlesztésű tudáselemekre és a különböző nem piaci jellegű kölcsönös függőségi viszonyrendszerekre alapozzák tevékenységüket. A tárgyalt típus hasonlít a Cooke-féle (1998) *alulról jövő kezdeményezésekre kiala-*

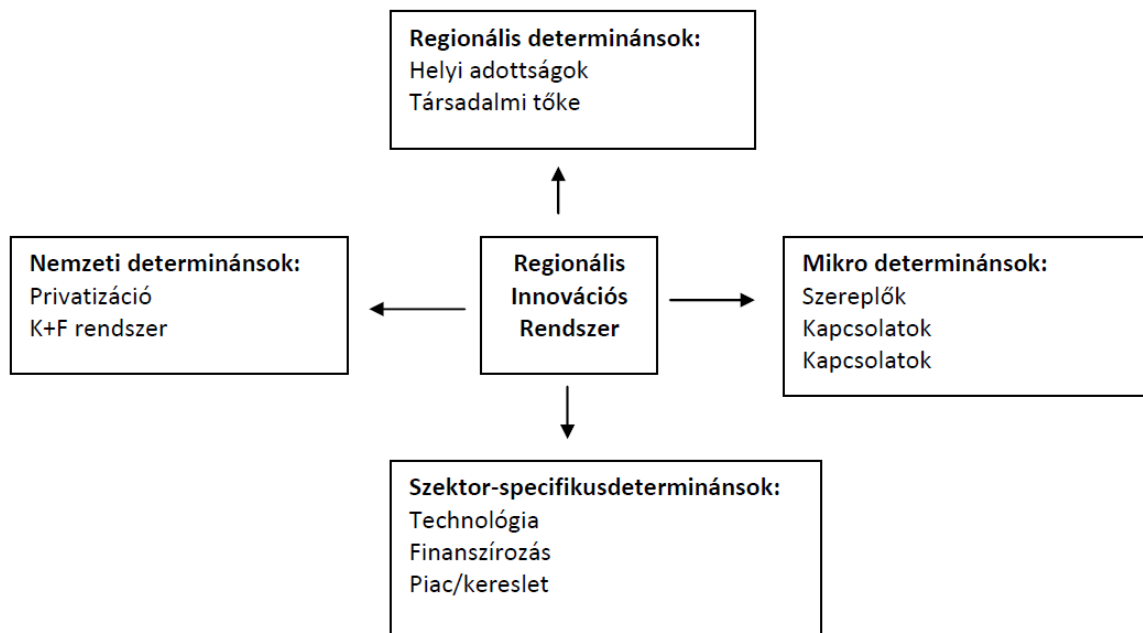
kuló regionális innovációs rendszerre (grassroots RIS). Az Asheim-féle második típus a regionális hálózati innovációs rendszer. A vállalatok és a szervezetek itt is be vannak ágyazódva az adott régióba és a lokalizált interaktív tanulási forma is jellemző rájuk. Ez a rendszer anynyiban különbözik az előzőtől, hogy a régió szervezeti struktúrája markánsabban megtervezett jellegű, fejlettebb az állami- és a magánszféra együttműködése. Általában ezt tekintik az innovációs rendszerek ideális típusának. A Cooke-féle (1998) tipológiában e típus felel meg a hálózati regionális innovációs rendszernek. A hálózati innovációs rendszer kialakulása minden esetben tudatos fejlesztéspolitikai lépések eredménye. Létrehozását az a cél mozgatja, hogy növekedjen a régióban az együttműködés a szereplők között, ezáltal pedig az innovációs kapacitás. A hálózati RIS a helyi egyetemekkel és K+F intézményekkel való fokozott együttműködés, továbbá technológiai transzferügynökségek létrehozása révén biztosíthatja a vállalatok számára, hogy olyan tudáselemekhez tudjanak hozzájárulni, amelyek kiegészítik a helyben megszerezhető forrásokat. A RIS harmadik asheimi típusa a regionalizált nemzeti innovációs rendszer. Ennek a modellnek a jellegzetessége, hogy a rendszer szervezeti infrastruktúrájának bizonyos elemei szervezesebben integrálódnak az országos vagy nemzetközi innovációs rendszerekbe, tehát az innovációs tevékenységek elsősorban a régió kívül működő résztvevőkkel történő együttműködés révén mennek végbe, vagyis e típusban a külső résztvevők és a külső kapcsolatok játszanak domináns szerepet. Cooke (1998) ezt a formát felülről irányított innovációs rendszernek (dirigiste RIS) nevezi.

Egészen nyilvánvaló, hogy a világ különböző pontjain létrejött, vagy létrehozott innovációs rendszerek gyökeresen eltérő jellegű működést produkálnak, hiába hívják lényegileg ugyanúgy a benne tevékenykedő szervezeteket, vagy az általuk végzett tevékenységeket. Ennek egyik oka a tágabb keretrendszerben, az adott társadalom működési sajátosságaiban keresendő. Ez a társadalmi kontextus a szervezetek nevében eljáró emberek tevékenysége révén minden pillanatban kifejti hatását. Ez lehet támogató az innovációs folyamatokra nézve, de hátráltathatja is azt. Ennek ellenére a regionális innovációs rendszerek fejlesztésével foglalkozó irodalom nagy része úgy tárgyalja a témát, mintha az innovációs rendszerek automatikusan jól működnének, vagy tudatos erőfeszítések nélkül képesek lennének önmaguktól „jobbá válni”. Azaz, mintha azt feltételeznék, hogy a fejlesztéspolitikai elképzelések problémamentesen megvalósulnának a gyakorlatban (Sotarauta 2011).

A volt szocialista országok sajátosan alakuló innovációs rendszereinek működési sajátosságai szintén megjelennek a szakirodalomban. Radosevic modellje (Radosevic 2002) (5. ábra) a regionális innovációs rendszerek működését meghatározó tényezők között megkülön-

böztet nemzeti determinánsokat (privatizáció és K+F rendszer), szektor-specifikus determinánsokat (technológia, finanszírozás, piac/kereslet), regionális determinánsokat (helyi tényezők, társadalmi tőke) valamint mikro specifikus determinánsokat (szereplők, kapcsolatok, kompetenciák). A sikeres innovációhoz meglátása szerint szükség van az összes említett dimenzió megfelelő működésére.

5. ábra A regionális innovációs rendszer meghatározó tényezői



Forrás: Radosevic 2002, 88.

Radosevic hangsúlyozza a hálózatok működését, létrejöttét meghatározó egyedi motivációk megértésének fontosságát. Azt állítja, hogy a keletközép-európai innovációs hálózatokban kiemelten fontos a helyi vezetés szerepének, és változás iránti attitűdjeinek vizsgálata, mivel egy hálózat lehet eszköze a helyzet konzerválásának, a stagnálásnak is, nemcsak a fejlődésnek. Szerinte a posztoszocialista országokban nem a hálózat gyengesége a probléma, hanem a gyenge környezeti és szervezeti rendszer. Ezért a hálózatossodásra fókuszáló innovációpolitika nem oldja meg a helyzetet, hiszen ha a formális szervezetek gyengék, akkor nem képesek támogatni a szervezetek közötti együttműködést sem. A kelet- és közép-európai országokban ugyan kialakult a regionális innovációs rendszer szervezeti és támogatási keretrendszere, ennek eredményessége azonban jelentősen elmarad az ideálistól. Ennek egyik okát Radosevic a rövid távú projekt támogatásban látja, az általában 1–3 éves időszak nem elegendő ahhoz, hogy egy szervezet kellően megerősödjön és életképessé váljon. Másrészt viszont

ezeknek az új típusú intézményeknek (pl. hídképző szervezetek, innovációs központok) a létrehozása nem jelent adekvát választ a helyi problémákra, hiszen a fő hiányosság ezekben az országokban éppen a kollektív cselekvés hiánya, ami ezen intézmények működésének alapvető feltétele lenne. Így a számottevően erőforrás-hiányos szervezeti környezetben létrehozott új intézmények működése általában kudarcra végződik, hiszen nem tudják felelősséggel teljesíteni a rájuk bízott feladatokat és célokat. Radosevic érvelésében tehát a makrotársadalmi kontextus az egyik olyan markáns tényező, ami hatással van az innovációs rendszer működésére.

III. A társadalmi kontextus az innováció nemzetközi empirikus kutatásában

Az innovációs teljesítményt általában a K+F ráfordítás intenzitásaként (mint input változó), és a szabadalmak számában mérik, különböző területi és szektorális szinteken. Az innovációban rejlő nemzeti és regionális szinten is értelmezhető kompetitív előnyök okán felértékelődött fejlesztéspolitikai relevancia szempontjából érthető, hogy a különböző multidiszciplináris kutatások egyre növekvő érdeklődést mutatnak azon szociokulturális és kognitív faktorok iránt, amelyek gyorsítani tudják az innovációs tevékenységet, a tudástranszfert, és a kreatív környezet formálódását. Összességében elmondható, hogy az elmúlt évtizedben felértékelődött a társadalmi kontextus jelentősége nemzeti és regionális szinten, valamint a vállalatok és mikro hálózatok szintjén egyaránt (Zheng 2008, Adam 2013).

A kérdés empirikus jellegű vizsgálata ugyan még viszonylag kezdeti szakaszban tart, az egyes kutatások igen eltérő indikátorokkal és módszertannal dolgoznak, ami megnehezíti az eredmények összehasonlítását, azonban az kijelenthető, hogy az innovációs teljesítmény és a társadalmi tőke szintje között általában szoros összefüggést mutatnak ki (Adam 2011 és 2013). Az elméleti tartalmak sokszínűségének következményeként az empirikus kutatásokban is többféleképpen próbálják meg a kutatók operacionalizálni a fogalmat. Leggyakrabban ez a *bizalom*, a *társadalmi normák*, a *kapcsolati tőke*, és a *civil társadalmi tagság* valamilyen indikátorainak használatát jelenti. Az innovációs teljesítmény és a társadalmi kontextus viszonyát, különböző európai országok, illetve régiók összehasonlításával végző kutatások eredményeinek metaanalízisét végezte el Frane Adam (2011 és 2013). Tanulmányainak főbb állításai szerint az empirikus kutatások megerősítik azt a feltételezést, miszerint a társadalmi tőke – de legalábbis annak valamelyik dimenziója – pozitív hatást gyakorol az innovációs folyamatra. Azonban a különböző eredmények gyakran ellentmondásba kerülnek egymással, és nagyon

kevés derül ki arról, hogy pontosan hogyan működik a társadalmi tőke, s melyek a valóságos hatásai. A 2013-ban publikált munkájában összesen 17, empirikus eredményeket taglaló tanulmányt vizsgált meg Adam, elemezve azokban a társadalmi tőke megjelenését, hatásait a nemzeti, illetve a regionális szintű innovációs teljesítményre (3. táblázat).

3. táblázat A társadalmi tőkének a nemzeti és regionális szintű innovációs teljesítményre gyakorolt hatását vizsgáló tanulmányok áttekintő összegzése

Tanulmány/ Minta	A társadalmi tőke mérése	Az innovációs telje- sítmény mérése	A társadalmi tőke hatá- sa
Dakli - De Clercq (2004) 59 ország, kvantitatív másodelemzés	Általánosított és intézményi bizalom; civil társadalmi aktivi- tás; állampolgári nor- mák. (WVS 1995)	Szabadalmak; K+F. (Világbank 1998)	A bizalom és a civil akti- vítás pozitív hatású. Az állampolgári normáknak gyengén negatív.
Hollanders - Arundel (2007) EU 27, kvantitatív másodelemzés	Általánosított bizalom, korrupció észlelés	kompozit EIS index	Erős és pozitív
Willems (2007) 43 ország, kvantitatív másodelemzés	áthidaló társadalmi tőke, mint civil társa- dalmi aktivitás; megkötő társadalmi tőke, mint a család és a barátok fontossága. (WVS 1995)	K+F kiadások (UNESCO), Szabadal- mak (USPTO/EPO)	Mindkét típusnak pozi- tív
Bruno et al. (2008) EU 25, kvantitatív másodelemzés	A társadalmi tőke egy „szociokulturális kör- nyezet” indexbe integ- rált. Társadalmi tőke: a vállalatok együttmű- ködő partnereinek típusai (Eurostat, EB, EVS)	Üzleti K+F, szabadalmak (EPO),	Pozitív: a gyengébb szociokulturális környe- zet a szabadalmak ala- acsonyabb számával jár.

Doh – Acs (2011) 53 ország, kvantitatív másodelemzés	1. Civil társadalmi aktivitás 2. Bizalom 3. Állampolgári normák. (WVS 2005-2007)	szabadalmak (USPT) K+F Vállalkozások (GEI)	Pozitív, minden vizsgált dimenzióban
Akcomak – Ter Weel (2007) 83 EU régió, kvantitatív másodelemzés	általánosított bizalom; társadalmitőke-index (altruizmus, tisztesség, önkéntes szervezetekben való részvétel). (ESS)	Innovációs index; egy főre jutó évenként GDP növekedés; humántőke; uniós programokban való sikeresség.	Pozitív hatás az innovációra, és a regionális innovációban megszerzett uniós forrásokra
Akcomak – Ter Weel (2009) 102 EU régió, kvantitatív másodelemzés	Általánosított bizalom (ESS)	K+F; szabadalmak; humántőke (EPO)	Pozitív
Barrutia – Echeberria (2010) Olasz és spanyol régiók NUTS 1 és 2, kvantitatív másodelemzés	„Racionális döntés” – saját proxy; „Szociológiai index” a Beugelsdisjk – van Schaik megközelítés alapján ²¹	Szabadalmak; K+F	A „racionális döntés” pozitív, a másik nem az.
Blume – Sack (2008) 74 német régió, kvantitatív, másodelemzés	Poszt-materialista értékek; politikai és civil hálózatok (német adatforrások)	Gazdasági növekedés; szabadalmak	a részvételnek nincs hatása, a bizalomnak igen.
Hauser – Tappeiner – Walde (2007) 51 régió, 6 uniós tagállamból	Bizalom; civil társadalmi aktivitás; gyenge és erős kötések (EVS)	Szabadalmak; Humántőke	Aktív részvétel: erős hatás; bizalom: nincs hatás; gyenge kötések: van hatás

²¹ Beugelsdisjk és van Schaik (2005) a regionális növekedés és a társadalmi tőke összefüggéseit vizsgálták európai metszetben, alapvetően Putnam koncepciója és Knack és Keefer (1997) empirikus munkája nyomán. A társadalmi tőkét a bizalom és szervezeti aktív tagság formájában operacionalizálták. Eredményeik azt mutatták, hogy míg az utóbbi erős pozitív hatást gyakorol a regionális növekedésre, addig a bizalom nincs összefüggésben vele.

Kaasa (2007) 162 régió, kvantitatív másodelemzés	6 faktor, 20 társadalmi tőke indikátor (bizalom, civil társadalmi aktivitás, politikai részvétel) (ESS)	Humántőke; K+F; szabadalmak	Különböző eredmények: a bizalomnak kis hatása a szabadalmakra, a politikai részvételnek a leg-erősebb.
Kallio, Harmaakorpi, Pikhala (2010) Esettanulmány. Lahti régióban a RIS szereplői körében saját kérdőív (N=234)	Saját társadalmi tőke – „brokerage”	abszorpciós kapacitás	A nagyobb megkötő és áthidaló társadalmi tőkével rendelkező „brókerek” növelik a tudástranszfert
Rutten & Gelissen (2010) 120 EU régió (NUTS 1 és 2) kvantitatív másodelemzés	Civil társadalmi aktivitás; értékek (önkifejezés, tolerancia, Protestáns etika). (EVS)	szabadalmak, humán-tőke	Az önkifejezés (bizalom) van a legnagyobb hatással az innovációra, a társadalmi hálózatokban kisebb hatása van.
Fromhold-Eisebith (2004) Aachen régió, kvalitatív interjúk	A RIS szereplői közötti informális kapcsolatok	A high-tech cégek növekedése	Pozitív
Laurson et al. (2011) 2400 vállalat Olaszországban, 21 régióban, kvantitatív másodelemzés	10 változó: barátság; szabadidő; önkéntes szervezetekben való részvétel; politikai részvétel.	K+F (EUROSTAT)	Pozitív: a magas társadalmi tőkével rendelkező régiók nagyobb valószínűséggel vezetnek be termék innovációt.
Mascierelli (2011) 4735 vállalat, 21 régió, kvantitatív másodelemzés	Szervezetekben való aktív részvétel; barátokhoz való viszony	Vállalatok termék és folyamat innovációja	A társadalmi tőke magas szintje pozitív hatást gyakorol az innovációra és a regionális kreativitásra
Dominicis et al. (2011) 146 EU régió (NUTS 2) 11 tagállamban, kvantitatív másodelemzés	társadalmi tőke 1: iskolai végzettség szintje; újságolvasók szintje; étellel való	szabadalmak (EPO); K+F; high-tech szektorban foglalkoztatottak aránya (EUROSTAT	társadalmi tőke 1: pozitív társadalmi tőke 2: negatív

elégedettség (EB	2000–2002)
1999–2001)	
társadalmi tőke 2:	
bizalom (EB 1996)	

Forrás: Adam 2013, 117–120.

Látható, hogy a vizsgálatok szinte kivétel nélkül az innováció makrotársadalmi kontextusára irányulnak, kvantitatív jellegűek, és általában adatok másodelemzésére épülnek, nagyon gyakran használják a különböző nemzetközi összehasonlító vizsgálatok adatbázisait. A társadalmi tőke indikátoraként használt változók ugyanakkor meglehetősen változatos képet mutatnak. A regionális szintű vizsgálatoknál megfigyelhető a bizalom indikátorának fokozott preferálása, sőt – ahogy Adam megállapítja (Adam 2013, 112) – többen gyakorlatilag azonosítják a bizalmat a társadalmi tőkével. Ezek az eredmények azt mutatják általában, hogy a bizalom (az általánosított és néhány esetben az intézményi) szignifikáns kapcsolatban van az innovációs teljesítménnyel. Ugyanakkor a civil társadalmi aktivitást is viszonylag gyakran használják indikátorként

Adam kritikaként azt fogalmazza meg, hogy a sok makrokontextuális faktor használata mellett kevés olyan elsődleges adatforrást használnak a téma kutatói, amelyek alkalmasak lennének a nemzeti/regionális innovációs szintér speciális társadalmi tőke viszonyainak mérésére. További összegző kritikái a következők (Adam 2013, 113–115):

- túlzott kvantitatív orientáció figyelhető meg – kevés a kvalitatív munka a témában;
- az input adatok minőségére kevés figyelmet fordítanak – „rutinszerű kvantifikáció” másodlagos adatforrásokon (általában: WVS, EVS, ESS, EB);
- gyakori az ökológiai tévkövetkeztetés hibája;
- gyakoriak a mesterséges korrelációk.

Összességében Adam az eredmények alapján úgy látja, hogy a társadalmi tőke indirekt hatást gyakorol az innovációra: „A szociokulturális innovációs milió egyik szegmense, ami stimulálhatja a tudásmegosztást vagy a kreatív problémamegoldást a regionális vagy a nemzeti innovációs rendszerben, de nem egy döntő vagy meghatározó faktor, aminek közvetlen hatása lenne az innovációra.” (Adam 2013, 111). Ez persze nem azt jelenti, hogy nem képzelhető el egy ilyen tényező létezése, pusztán azt, hogy az eddigi empirikus bizonyítékok inkább az indirekt hatás létezését erősítik meg. Az említett sokszínű operacionalizálás miatt tisztázatlan,

hogy az innovációs teljesítmény mekkora része tudható be a társadalmi tőke egyéni dimenzióinak és mennyi kollektív konstrukciójának. Mi a „súlya” ezeknek a faktoroknak, összehasonlítva más tényezőkkel, vagy éppen olyan, az innovációs teljesítményt befolyásoló „megfoghatóbb” elemekkel, mint például a K+F befektetés, a humántőke, az intézményi szabályozási mechanizmusok, vagy a menedzsment kapacitások. Felmerülhet az oksági irány kérdése is, vagyis, hogy a társadalmi tőke oka, vagy következménye az innovációs teljesítménynek? Az országok a társadalmi tőkájük miatt sikeresek, vagy azért van nekik magas szintű társadalmi tőkájük, mert fejlettebbek és innovatívabbak? Az eddigi kutatásokból ezt sem tudhatjuk. Esetleg felmerülhet egy harmadik lehetőség is, miszerint a társadalmi tőke megléte egyszerre előfeltétele az innovációs sikerességnek, valamint következménye is, egy folyamatos visszacsatolás, vagy körforgás révén (Adam 2013, 111).

IV. A makrotársadalmi kontextus néhány releváns sajátossága Magyarországon

Ebben a fejezetben olyan empirikus szociológiai vizsgálatok eredményeit mutatom be, amelyek segítenek mélyebb belátást nyerni a magyarországi innovációs folyamatok makrotársadalmi kontextusába.

Általánosságban elmondható, hogy Magyarországon a bizalom szintje alacsonyabb a nyugat-európai országok átlagánál. A következőkben a rendelkezésre álló empirikus vizsgálati eredmények alapján ezt mutatom be, különös hangsúlyt fektetve a bizalom különböző típusainak megkülönböztetésére. Úgy vélem a bizalom homogén jelenségként való kezelése meglehetősen elterjedt a közgazdaságtudományi, illetve regionális tudományi irodalomban. Ez azonban túlzottan leegyszerűsíti ezt a komplex kérdést, ezáltal több izgalmas és jelentős problémát hagy figyelmen kívül.

Egy adott társadalom bizalmi szintjének megragadását különféle indikátorokkal, a *személyek*, illetve az *intézmények* felé megnyilvánuló bizalommal lehet mérni. A *személyközi bizalom* tovább bontható *általánosított*, illetve *partikuláris* bizalomra. Előbbi általánosságban „az emberekről” alkotott véleményeket, míg utóbbi a családba, ismerősökbe vetett bizalmat fejezi ki. E három különböző indikátor szintje egy társadalomban nem feltétlenül azonos, ennek témánk szempontjából komoly jelentősége van.

Az intézményi bizalom vizsgálata arra irányul, hogy feltérképezze az embereknek az állami, kormányzati és egyéb intézményekkel kapcsolatos attitűdjeit. E bizalomtípus magas szintjének pozitív következményeit hosszan lehetne sorolni, az innovációs folyamatok szempontjából is alapvető jelentőséggel bír. A különböző szakpolitikai beavatkozások, kormányzati politikák hatékonyságát nyilvánvalóan javítja a magas bizalom szint, ami fokozottan érvényes ott, ahol éppen az együttműködés szerepel alapvető elemként. Az innovációval kapcsolatos modern elképzelésekben pedig éppen az állami, kormányzati szereplőkkel való heterogén szereplői kör hálózatszerű működése jelenti az egyik kulcstényezőt.

Az egyén intézmények iránti bizalmára ható tényezők szerepéről eltérő tudományos megközelítések léteznek (bővebben lásd: Boda – Medve-Bálint 2012). Ezek egy része egyéni élethelyzetből (pl. jövedelmi szint), másik része inkább társadalmi-kulturális hatások alapján magyarázza a jelenséget.

Az intézményi bizalom indexe²² alapján Magyarország az európai országok között az egyik legrosszabb helyet foglalja el (Tóth 2009, 19). Joggal feltételezhető, hogy az intézményi bizalom könnyebben változó jelenség, mint az egyéb bizalomfajták. Ezzel kapcsolatos vizsgálatok (Hajdu 2012) azt mutatják, hogy az intézményi bizalom elemeinek fokozatos csökkenése figyelhető meg Magyarországon 1982 óta. Nyilvánvalóan a rendszerváltás előtti eredmények óvatossággal kezelendők, az azonban világosan látszik az 1990 óta tartó időszak alapján, hogy az intézményi bizalom politikai rendszerhez kapcsolódó elemeinek szintjét befolyásolják a választások utáni várakozások, ilyenkor némi emelkedés tapasztalható, ami bizonyos idő elteltével eltűnik. Az intézményi bizalom volatilitását mutatta ki a Boda – Medve-Bálint szerzőpáros is (2012), akik ezt a jelenséget az európai régi és új demokráciák intézményi bizalmában tapasztalható egyik fő különbségként határozzák meg. Azt találták, hogy European Social Survey öt hullámának (2002 és 2010 között) mindegyikében szereplő országok közül a három közép-európai (Lengyelország, Szlovénia és Magyarország) adatai mutatják a legnagyobb ingadozást. Ennek magyarázatát abban látják, hogy leginkább a közép- és kelet-európai országok állampolgárai vélik úgy, hogy intézményeik átpolitizáltak. Meglátásuk szerint ez okozza azt a jelenséget, hogy az intézményi bizalmi szint erőteljesebben kilenghet (nöhet

²² Ezt a politikai szereplők: pártok, parlament, kormány; az állami szereplők: igazságszolgáltatás, hadsereg, rendőrség, bíróság, köztisztviselők; valamint a civil társadalom, illetve különböző szolgáltatások: civil szervezetek, szakszervezetek, egyházak, sajtó, televízió iránti bizalom átlagaként szokás képezni.

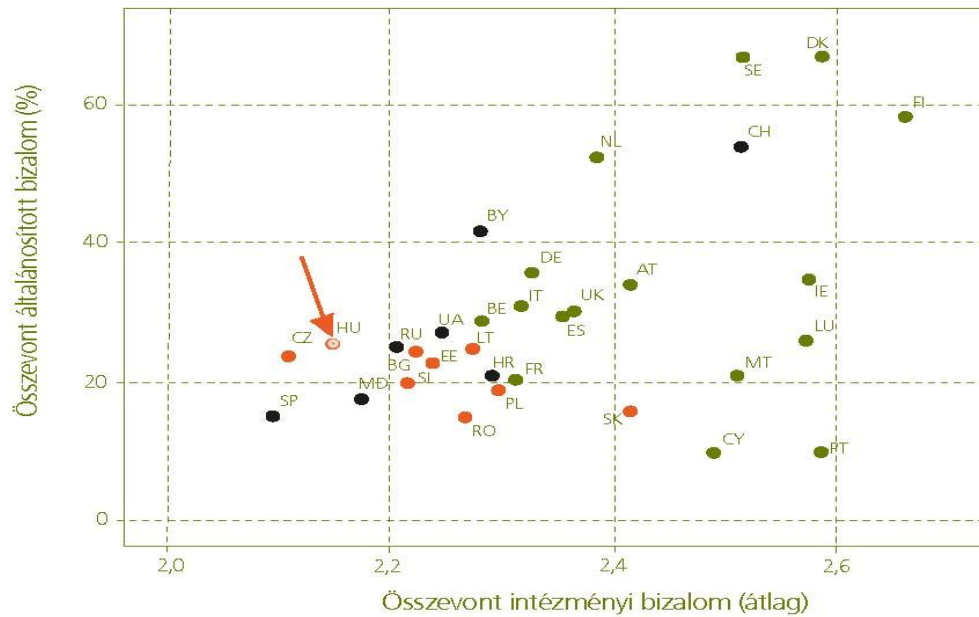
vagy csökkenhet) a politikai változások hatására. Azt azonban itt meg kell jegyezni, hogy ezek a „kilengések” még legmagasabb pontokon is elmaradnak az európai átlag szintjétől.

A Magyarországon tapasztalható – a posztoszocialista országok között is – alacsonynak számító intézményi bizalom lehetséges okait Tóth István György (2009) a „legvidámabb barakk”, továbbá a vértelen rendszerváltás „mellékhatásaként” értelmezi: „a fellazult nyolcvanas években megszokott normák és az állammal szembeni elvárásokat, a paternalizmus kellemes langyosságát nem váltotta fel a „mi rendszerváltásunk”, a „mi vagyunk az állam” demokratikus légköre, így a magyarok kevésbé érzik magukénak az állami intézményeket, sokkal inkább továbbra is kijátszandó „ellenségként” kezelik. A volt szocialista országokban hasonló a tendencia, de más mértékek alakulhattak ki a magyarnál „keményebb” szocializmus és rendszerváltás hatására” (Tóth 2009, 20).

Az általánosított bizalom – ahogyan már korábban is utaltam rá – azt fejezi ki, hogy az adott közösség/társadalom bármely tetszőleges tagjának viselkedésével kapcsolatban milyen várakozásaink vannak. Ebben a típusban az intézményi bizalomhoz képest valamivel feljebb helyezkedünk el az európai rangsorban a vonatkozó kutatások szerint (Tóth 2009, Giczi – Sik 2009). Európában a legmagasabb általánosított bizalmi szint a skandináv államokban figyelhető meg, ezután következnek a nyugat-európai országok, az alsóbb tartományokban pedig a dél-európai, illetve a posztoszocialista országok (Tóth 2009, 19).

Az intézményi bizalom és az általánosított bizalom összefüggéseinek vizsgálatakor az látható (6. ábra), hogy Magyarország abba az országcsoportba tartozik, ahol mindkét típus átlag alatti szinten van, hasonlóan általában a posztoszocialista országokhoz. Ezzel szemben a skandináv országokban átlag fölötti bizalmi szintek figyelhetők meg mindkét típusban. Több olyan ország is van, amelyeknél a két bizalomtípus szintje jelentős eltérést mutat, például Portugália, Ciprus, Málta és Szlovákia esetében úgy tűnik, hogy az intézményekbe vetett bizalom jóval erősebb, mint a mások iránti bizalom.

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



Forrás: Tóth 2009, 20; használt adatforrás: EVS és WVS

Az általánosított bizalom volatilitásának vizsgálata azt a némiképpen meglepő eredményt mutatja (Boda – Medve-Bálint 2012), hogy a poszt-socialista országokban ez sokkal inkább megfigyelhető, mint a többi európai ország tekintetében. Az általánosított bizalom és az intézményi bizalom változásai között erős kapcsolatot találtak, eszerint Magyarországon a két típus közös mozgása kifejezetten erősnek tekinthető a vizsgált országok között.

A bizalom harmadik típusa, a *partikuláris bizalom* az előzőekben vizsgált általános jellegű interperszonális viszonyulások helyett *specifikus* helyzetekre, konkrét személyekre vonatkoznak. A felmérések ebben a témában a család, a barátok, az ismerősök iránt érzett bizalom kérdésköreit vizsgálják. Európai összehasonlításban úgy tűnik, a kirívóan alacsonynak számító intézményi bizalom, valamint az átlag alatti általánosított bizalmi szint Magyarországon relatíve magas partikuláris bizalommal jár együtt. Ez a jelenség Magyarországon kívül több poszt-socialista ország esetében is kimutatható (Giczi – Sik 2009, 76).

A 4. táblázat a partikuláris bizalom, valamint az intézményi bizalom egyes elemeinek, továbbá az általánosított bizalomnak a jellemzőit hasonlítja össze európai kitekintésben.

4. 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	Szomszédság	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 Dél-kelet-) 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; használt adatforrás: WVS 4. és 5. hullám, EB 2004

Az összehasonlításban látható, hogy a fő bizalomtípusok közötti legnagyobb eltéréseket a Kelet-Közép-Európa kategória mutatja. Ez a tény mindenképpen egy olyan egyensúlyhiányra utal, ami az egészséges társadalmi működést erősen megnehezíti. Kijelenthetjük, hogy az általánosított bizalom a gazdasági fejlődés hordozója, míg a partikuláris bizalom inkább akadályozza azt. Amennyiben elfogadjuk ezt, akkor mindenképpen komolyan elgondolkodtató az, hogy a kelet-közép-európai ország-csoportban nem pusztán egyformán alacsony bizalmi szinteket láthatunk, hanem a feltétel nélkül pozitívként elfogadott általánosított bizalom alacsony szintje mellé a „veszélyesnek” ítélet partikuláris bizalom magas foka társul. A problémát természetesen nem önmagában a partikuláris bizalom magas szintje okozza, hanem a bizalomtípusok közötti nagy eltérés, ami olyan 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 témában a legfrissebb adatok elemzésén alapuló gyorsjelentés (Keller 2013) is a bemutatott sajátosságok gyakorlatilag változatlan fennmaradását támasztja alá.

Az emberek közötti személyes kapcsolatok sajátosságait befolyásolják társadalmi, kulturális tényezők. Ugyanakkor ez fordítva is igaz, vagyis az egyének között létező interperszonális viszonyok nemcsak a magánszférát, az egyéni jóllétet határozzák meg, hanem a társadalom – és ezen belül a gazdaság – működését is. Témám szempontjából ez utóbbi megállapítás jelentősebb.

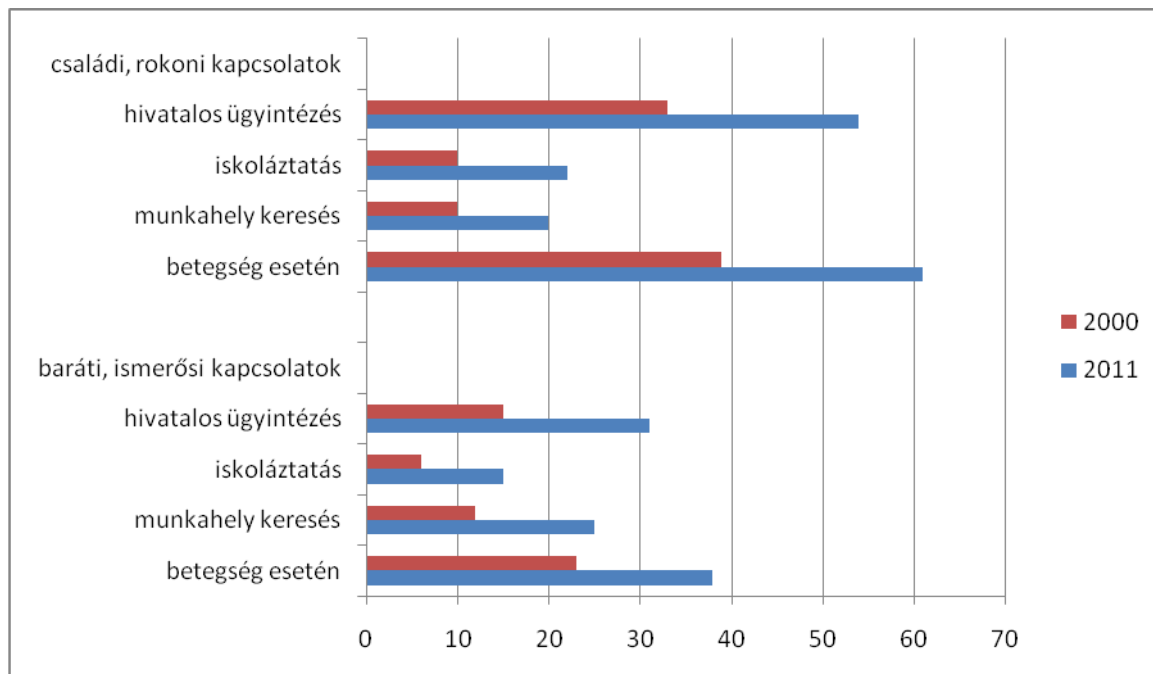
A bizalom típusainak bemutatásánál látható volt, hogy a partikuláris bizalom Magyarországon jelentősen nagyobb mértékben van jelen a többi bizalomtípushoz képest. Már ez a tény is azt sugallja, hogy a magyar társadalomban a személyközi kapcsolatok kiemelkedően fontos erőforrásként működnek. Így fontosnak tartom a családi, rokoni, ismerősi, baráti kapcsolatok hazai alakulásának részletesebb bemutatását a magyar társadalomban, mivel okkal feltételezhetjük, hogy az általunk vizsgált innovációs-fejlesztési kérdésekre is jelentős hatást gyakorolnak az interperszonális relációk.

A személyes kapcsolatháló, az ún. „támogató hálózatok” feltérképezésének komoly hazai szociológiai hagyományai vannak. Több kutatás eredményeiből rendelkezünk ismeretekkel már a rendszerváltás előtti állapotokról is (pl. Utasi 1990). Ezek azt mutatták, hogy Magyarországon a családi, rokonsági kötelékek fontosabb szerepet töltenek az egyéni támogató hálózatokon belül, összehasonlítva a nyugati országokkal. A kapcsolathálózatok mérete is kisebb, elsősorban a kevesebb családon kívüli kapcsolat miatt. Továbbá a barátok leginkább a megkérdezettek munkatársai közül kerültek ki (Albert – Dávid 2012, 343). A 90-es években ez a helyzet nem sokat változott, azonban 1999-től a nem családi, rokoni alapon szerveződő bizalmas kapcsolatok száma folyamatos növekedést mutat. Ezt a jelenséget Albert Fruzsina és Dávid Beáta a következőképpen interpretálja: „Miután a rokon bizalmasok átlaga jelentős mértékben sem nem csökkent, sem nem nőtt (inkább hullámzott), úgy véljük, hogy az elmúlt tíz év során a bizalmas kapcsolathálózatok „kitágulásának” és modernizációjának vagyunk tanúi (Albert – Dávid 2012, 346).

A kapcsolatok fontosságát és egyre komolyabb felértékelődését mutatja az informális ügyintézés egyes területein használt személyes kapcsolati erőforrások mértéke. Ezt a 7. ábrán

átható TÁRKI felmérések (TÁRKI Háztartás Monitor 2000 és TÁRKI Omnibusz 2011) adatai is igazolják.

7. ábra Családi, rokoni, illetve baráti, ismerősi segítséget igénybe vevők aránya, %



Forrás: <http://www.tarki.hu/hu/news/2012/kitekint/20120223.html>

A kapcsolati tőke bevetése az egészségügyben és a hivatalos ügyek intézésében, például önkormányzati engedélyek, kölcsönök, hitelek megszerzésében a legelterjedtebb: 2011-ben a felnőtt magyarok fele (54%) vett igénybe ilyen ügyek intézésében rokoni, közel harmada pedig (31%) baráti, ismerősi segítséget.

Az informális ügyintézés mértéke, mint a kapcsolati tőke használatának indikátora jól érzékelhetően mutatja a személyközi kapcsolatok „árnyoldalát”, azt a mechanizmust, ahogy összetársadalmi szempontból káros következményeket is képes okozni.

Sik Endre (2012) terminológiája szerint a magyar társadalom kapcsolati kultúrája *kapcsolatérzékeny*. Ennek a *kapcsolatérzékeny* működésnek a fennmaradásában és folyamatos újratermelődésében komoly szerepet játszik a bizalom különböző komponenseinek már bemutatott sajtóságos konstellációja. A politika, az állam és az egyéb intézmények iránt tanúsított erőteljes 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 hálózatok-

nak a funkciójáról írja Sik Endre: „[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 kamaszgyerekekre hasonlít, amennyiben ereje mint a bikáé, de bumfordi, ügyetlen, durva és tapintatlan, ezért hát bizonyosan nagyobb a háló szerepe itt, mint a centrum országaiban” (Sik 2012, 112).

A bizalom típusainak sajátos konstellációján, illetve a kapcsolati erőforrások erőteljes használatán túl a magyar társadalomban további, olyan norma- és attitűdzavar mutatható ki, amelyek az innovációs folyamatok szempontjából kedvezőtlen mellékhatásúak. A következőkben a World Values Survey 5. hullámának hazai elemzése (Keller 2010, Tóth 2009), valamint a „A piacgazdaság normatív keretei” című empirikus vizsgálat (Tóth 2009) alapján felvillantok ezek közül néhányat:

- A civil szervezetek aktív tagsága Bulgária és Románia mellett nálunk a legalacsonyabb.
- A magyarok kétharmada úgy gondolja, hogy ő ugyan tisztességes, de a többiek nem.
- Magyarországon alacsony a normakövetési indexbe sűrített („a jövedelem adócsökkentési célú eltitkolása és „az állami támogatás jogosulatlan igénybevétele nem elfogadható”) erkölcsi parancsok elfogadottsága.
- A WVS legutóbbi hullámában szereplő összes európai és nem európai ország közül Magyarországon terjedt el leginkább az a felfogás, hogy a gazdaság szereplői csak egymás rovására tudnak meggazdagodni
- A kockázatkerülési attitűdök nagyon elterjedtek. Az állam biztonságot nyújtó szerepét a magyar lakosság nagyon fontosnak tartja, az egyén felelősségének megítélésében a saját sors alakításában pedig a második legalacsonyabb helyet foglaljuk el az európai országok között. Összességében Magyarországon rendkívül magasak az állam gazdasági és jóléti szerepvállalására vonatkozó elvárások.

Felmerülhet, hogy a bemutatott vizsgálatok eredményei nemzeti szintű vizsgálatokból származnak, ugyanakkor a kutatás alapvetően a regionális szintet vizsgálja. Azonban a regionális szintű társadalmitőke-vizsgálat nem túl gyakori Magyarországon, ami részben érthető az

ország méretére való tekintettel. Összesen két ilyen jellegű munkáról van tudomásom (Hege-dűs – Sik 2007; Nagy 2011), mindkét vizsgálat eredményei mutatnak bizonyos társadalmitőke-elemek tekintetében kisebb regionális eltéréseket, ezek azonban nem nevezhetőek jelentősnek. Ezek a kutatások tehát megerősítik azt a feltételezést, hogy Magyarország esetében a regionális innovációs folyamatok makrotársadalmi kontextusa megfeleltethető az országos szintű jellemzőkkel.

Az elmúlt évtizedekben a regionális fejlesztéssel kapcsolatos elméletek egyik legfontosabb célja az volt, hogy megtalálják az innovációt meghatározó helyi tényezőket. Az innovációval kapcsolatos modern megközelítésekben pedig közös megállapítás, hogy az innovációs folyamat eredményessége elsősorban a különböző típusú szereplők közötti interakciók mennyiségén és minőségén múlik. A hálózatos működés és az együttműködés alapvető követelményként jelenik meg, a különböző tevékenységek társadalmi beágyazottsága pedig gyakorlatilag alapelveként jelenik meg.

V. A fejezet összegzése

Az innovációval kapcsolatos elméleti megközelítésekben kifejezetten hangsúlyosan jelennek meg a mikro- és a makrotársadalmi kontextusra vonatkozó megfontolások.

A mikrotársadalmi kontextus tekintetében ez egyértelműen az innovációban érintett heterogén szereplői kör közötti sűrű interakciók, kapcsolatok és hálózatos együttműködések preferálását jelenti. A különféle elméletek egyetértenek abban, hogy az innovációs folyamatok hatékonyságát ezek biztosítják. Az innováció makrotársadalmi kontextusára nézve szintén világos elképzelésekkel találkozhatunk a szakirodalomban, miszerint a támogató társadalmi jellemzők egyértelműen szükséges feltételei az innovációs folyamatok sikerességének. Tehát mindkét szinten a „minél több, annál jobb” elve érvényesül a kapcsolati erőforrások – de hívhatnánk úgyis, hogy a társadalmi tőke – megítélése tekintetében. Az elméletekből leszűrhető általános oksági logika szerint a kedvező makrotársadalmi struktúra következtében olyan mikrotársadalmi körülmények alakulnak ki az innováció szereplőinek körében, amelyek hatékonyan segítik az innovációs folyamatokat, tehát végső soron a makrotársadalmi kontextus *meghatározza* a mikrotársadalmi kontextust.

A makrotársadalmi kontextus kitüntetett szerepének elfogadása azonban olyan következményekkel is jár, amelyeket az innovációs irodalom már nem vesz figyelembe. A fejezetben

részletesen bemutatott magyar makrotársadalmi kontextus éppen azt bizonyítja, hogy az elméletekben foglalt megállapítások gyakran túlzottan leegyszerűsítettek, a társadalmi valóság komplexitását nem képesek megragadni, éppen ezért hatékony szakpolitikai beavatkozások megalapozását sem szolgálhatják. További probléma, hogy az említett makro-mikro oksági irányt sem bontják ki részletesen sem az elméletalkotók, sem az empirikus munkák, keveset foglalkoznak a mikro- és makrotársadalmi szint kölcsönhatásával, sem a kapcsolati erőforrások működésének lehetséges eltérő következményeivel. Az innováció és a társadalmi kontextus összefüggéseit vizsgáló empirikus kutatások többsége a makrotársadalmi kontextusra vonatkozó adatokat veti össze az innovációs teljesítmény szintén makro adataival. A mikrotársadalmi kontextus empirikus vizsgálata meglehetősen ritka.

A felmerült hiányosságokhoz meglátásom szerint megfelelő elméleti segítséget tud nyújtani a társadalmi tőke irodalma. A társadalmi tőke koncepcióját használó kutatók abban egészen biztosan egyetértenek, hogy a gazdasággal kapcsolatos cselekvéseket meghatározza a társadalmi kontextus, vagyis a gazdaság társadalmi beágyazottsága nem kérdéses. Ugyanakkor a gazdasági cselekvéseknek nemcsak az alulszocializált, hanem a túlszocializált felfogásai is helytelenek, ahogyan arra az új gazdaságszociológia irányzata figyelmeztet, illetve ahogy erre a társadalmi tőke túlbujánzó irodalma rossz példákat is szolgáltat.

Az innovációs szereplők közötti kapcsolatok erősítése fontos része az innovációval foglalkozó tudományos és szakpolitikai gondolkodásnak. A dolgozat terminológiáját használva ez az innováció mikrotársadalmi kontextusába való beavatkozás – vagy más szavakkal a társadalmi tőke fejlesztése – melletti érvelésre ad okot. Ez a törekvés azonban számos veszélyt hordoz magában, amelyeket a társadalmi tőke széles irodalma bőségesen tárgyal.

Amennyiben Bourdieu megközelítését elfogadjuk, akkor az innovációs szereplők közötti kapcsolatok fejlesztése, a hálózatosodás alapvetően a szervezetek nevében eljáró személyek egyéni hatalmát, illetve közvetve gazdasági előnyét szolgálja. Vagyis a mikrotársadalmi kontextusba való beavatkozás nem a közjó, vagyis esetünkben a regionális innovációt és ezáltal a gazdaság fejlesztését segíti, hanem sokkal inkább a folyamatban érintettek egyéni előrelépését. A közfinanszírozással létrehozott intézményrendszerben való részvétel, a *csoporthoz való tartozás*, komoly erőforrást jelent a résztvevőknek. Meglátásom szerint a kapcsolatok használatának ezt az aspektusát semmiképpen nem szabad teljes mértékben figyelmen kívül hagyni, hiszen abban az esetben utópisztikus elvárásokat támasztanánk az innovációs együttműködésekkel szemben.

A Bourdieu-féle individuális társadalmitőke-felfogásnak tulajdonképpen nem mondanak ellent a társadalmi tőkének azok a megközelítései sem, amelyek a kapcsolatoknak inkább a közjószág jelegét hangsúlyozzák. Már Coleman meghatározásából is következik, hogy a *társadalmi struktúra* meghatározza a társadalmi tőke működését. Társadalmitőke-koncepciója kifejezetten a mikro és a makro szintek összekapcsolására helyezi a hangsúlyt. A dolgozat szempontjából nagyon fontos következtetése Colemannek, hogy az eltérő társadalmi struktúrák esetén, ugyanazok az erőforrások – egymással kombinálódva – eltérő rendszerszintű viselkedést okozhatnak, illetve az egyének számára is különböző kimenetekkel járhatnak.

A társadalmi tőke irodalmában a dolgozat témája szempontjából nagyon fontos tanulság a *negatív társadalmi tőke jelenségének* felfedezése, vagyis annak belátása, hogy a kapcsolatok a közjó, a közösségek számára nem minden esetben járnak előnyös következményekkel. Ezt az aspektust még a társadalmi tőke kollektív szemléletének nagy lökést adó Putnam is kifejezetten fontos kérdésnek tartja. A lehetséges negatív következményekre a csoportszintű társadalmi tőke tekintetében is, illetve a makrotársadalom szintjén értelmezett társadalmi tőke szintjén is felhívják a figyelmet a szerzők. Ugyanakkor egyértelműen Putnam nevéhez fűződik annak a nézetnek az elterjedése, hogy a csoporton, közösségen belüli kapcsolatok intenzitásának fejlesztése közpolitikai beavatkozások céljává kell válnia. Ez a szemlélet az innováció kutatóira is nagy hatást gyakorolt, olyannyira, hogy hajlamosak megfeledkezni arról – amit még Putnam is hangoztatott –, miszerint a társadalmi tőke kérdése bonyolultabb annál, mintsem egyszerűen állíthatnánk: a „több” társadalmi tőke egyértelműen kívánatosabb lenne a „kevesebbnél”. Ez különösen hangsúlyosan jelent meg Alejandro Portes nagyhatású kritikai megközelítésében, aki a társadalmi tőke fejlesztéspolitikai csodaszerként való alkalmazhatóságát vonja kétségbe, és azt állítja, hogy „el kell kerülni annak a csapdáját, hogy a közösségi hálózatokat, a társadalmi kontrollt és a kollektív szankciókat mindenképpen áldásnak tekintsük”.

A klasszikus szerzők meglátásait a dolgozatban használt mikro- és makrotársadalmi kontextus jelenségekre vonatkozóan a következőkben összegezzük: a mikrotársadalmi kontextus tekintetében a szereplők közötti kapcsolatok intenzív jellege egészen biztosan előnyökkel jár a résztvevők számára, azt azonban nem állíthatjuk egyértelműen, hogy a hálózaton kívüliek, illetve a „közjó” számára hasonlóan pozitív hatással járna. Ez utóbbi kérdésre hatással vannak a makrotársadalmi struktúra sajátosságai is.

Mindezen felismerések ellenére a társadalmi tőke irodalma is számtalan olyan munkát vonultat fel, amelyek az innovációs irodalomban bemutatott sematikus társadalmitőke-fejlesztést

preferálják, a „minél több, annál, jobb” elvét vallják. Ezek a munkák jellemzően a társadalmi tőke gazdaságfejlesztéssel foglalkozó, fejlesztés-orientált irányzatához sorolhatóak.

Woolcock az általam használt mikro- és makrotársadalmi kontextushoz hasonlóan csoportosítja a gazdaságfejlesztéssel kapcsolatban megjelent társadalmi tőke-megközelítéseket. Ő mikro-közösségi, illetve makro-intézményi típusokat alkotva gyűjti össze és értékeli a különféle munkákat, és kemény kritikával illeti azokat, akik megfelelnek a kapcsolatok előnytelen formáiról, és a kapcsolati tőkét kizárólag pozitív jelenségként értelmezik, egyenesen „romantikus-naiv” világgéppel vádolja őket. Továbbá bírálja azokat is, akik figyelmen kívül hagyják a kapcsolatok makrotársadalmi beágyazottságát. Egy részletesebb csoportosításban a kifejezetten a mikrotársadalmi kontextus fejlesztésére koncentráló szemléletet kritizálva úgy érvel, hogy pusztán az informális csoportok léte, illetve a „helyi szintű társadalmi tőke” erőssége nem feltétlenül vezet gazdasági prosperitáshoz. A hálózati megközelítést már jobban elfogadja, ugyanakkor a korlátait abban látja, hogy az viszonylag keveset képes megérteni a különböző hálózatok és a közjó viszonyából. Meglátása szerint az eredmények makro szintű értelmezhetőségével, tehát a társadalmakra, vagy éppen nemzetekre való aggregálással szemben is meglehetősen ellenálló a hálózati szemlélet. Portes szintén a mikro-makro szint problémájával is foglalkozik. Néhány esetben ugyan összeegyeztethetőnek találja az individuális és a kollektív megközelítéseket, de többnyire nem. Példaként azt említi, a „jó kapcsolatok” hozzásegíthetnek egyeseket, hogy másokhoz képest könnyebben jussanak jól jövedelmező közpénzekből finanszírozott megbízásokhoz. Ebben az esetben az „individuális” társadalmi tőke tulajdonképpen aláássa a „kollektív” társadalmi tőkét.

Nan Lin hálózati alapú társadalmi tőke-megközelítése is fontos lehet az innovációs folyamatok társadalmi kontextusának vizsgálata szempontjából. Meglátása szerint teljesen félrevezető, ha a zárt és sűrű hálózatokat önmagukban társadalmi tőke-forrásnak tekintjük. Az innováció szempontjából fontos instrumentális cselekvésekhez ugyanis a homofil kapcsolatok nem feltétlenül elégségesek. A kérdés az, hogy a közvetítő, segítő szervezetekben tevékenykedő *projektszély* (Kovách 2007) tagjainak erőforrásai mennyire tudják szolgálni a térségek innovációjának fejlődését.

C. VIZSGÁLATOK

I. VIZSGÁLAT A magyarországi innovációval kapcsolatos tudományos munkák és szakpolitikai dokumentumok metaanalízise

I.1. Kérdésfeltevés és hipotézis

A jelen fejezetben bemutatott metaanalízis célja annak feltárása, hogy az innovációval foglalkozó magyar kutatók miként látják a társadalmi kontextus szerepét és jelentőségét. Egyrészt arra kerestem a választ, hogy az innovációs folyamatokkal kapcsolatba hozható különféle tényezőkkel összehasonlítva a társadalmi kontextust mennyire értékelik fontosnak, illetve kevésbé relevánsnak. Másrészt különösen izgalmas kérdésnek tartom a társadalmi kontextuson belüli mikro és a makro dimenziók megjelenésének egymáshoz viszonyított arányát is. Ez az innovációs elméletek által relevánsnak tekintett makrotársadalmi kontextus magyarországi rendkívül problémás mintázata miatt különös jelentőségű kérdés.

A témához kapcsolódó hipotézisem a következő:

Hipotézis I.: A hazai innovációs folyamatok kutatásában a társadalmi kontextus hangsúlyos szerepet kap, hiszen az az innováció kurrens elméleti megközelítéseinek elválaszthatatlan részét alkotja. Azonban a kutatások nem reflektálnak a társadalmi kontextus hazai negatív összefüggéseire és nem vizsgálják ezt a problémát. A hipotézist arra alapozom, hogy az innováció hazai kutatóinak vizsgálatai alapvetően a nemzetközi innovációs irodalom által felállított elméleti kereten belül mozognak, amelyek ugyan fontos tényezőnek tekintik a makrotársadalmi kontextus bizonyos jellemzőit, azonban meglehetősen leegyszerűsítetten kezelik ezt a témát.

I.2. A vizsgálat módszere

A hazai innovációs irodalom metaanalízisén keresztül azt vizsgálom, hogy a társadalmi kontextus milyen formában jelenik meg az innovációs folyamatok tárgyalása során. A metaanalízis célja az, hogy átfogó képet kapjak a kutatók e témához való viszonyulásáról,

arról, hogy a lehetséges aspektusok közül a társadalmi kontextus (illetve annak mikro és makro dimenziói) értelmezésükben milyen szerepet kap. Célom az, hogy a kérdéshez kapcsolódó tipikus, általánosan jellemző beállítódásokat feltérképezem, illetve a nemzetközi trendektől való esetleges eltéréseket megállapítsam. Ehhez kapcsolódóan fontos kérdésnek tartom azt is, hogy a már bemutatott sajátos magyar makrotársadalmi kontextus problémája mennyire jelenik meg a hazai innovációs vizsgálatokban.

A kitűzött célokhoz a szakirodalom metaanalízise megfelelő módszer, melynek során egy speciális szempontot követve (a társadalmi kontextus megjelenése) vizsgálom a kiválasztott dokumentumokat.

Az elemzés során a legfontosabb szakpolitikai anyagokat, valamint 2008 és 2012 között publikált tudományos közleményeket használtam. A tudományos munkák kiválasztása során nem használtam speciális mintavételt, a mintába való bekerülés kritériumának azt tekintettem, hogy a fő fókusz a hazai innovációs folyamatok általános vizsgálata jelentse. Alapvetően a MATARKA adatbázisát használtam, kiegészítve a Corvinus Egyetem könyvtárának katalógusával. Az első adatbázisban az „innováció” kulcsszóval 49, míg a Corvinus adatbázisában 68 munkát találtam a vonatkozó időintervallumban. A két adatbázisban természetesen jelentős átfedés volt tapasztalható. A publikációk egy részénél az innováció vizsgálata speciális részterületekre korlátozódott, így ezeket nem vizsgáltam.

Végül 29 publikációt (*lásd 1. melléklet*) sikerült feldolgoznom, amelyek jelentős része tudományos folyóiratokban jelent meg, de vannak köztük monográfiák, illetve doktori értekezések is. Természetesen nem gondolom azt, hogy sikerült volna maradéktalanul áttekintennem az elmúlt évek összes, e témában megjelent kutatását. Viszont ahhoz talán kellően széleskörű minta ez, hogy általánosságban közelebb jussak a vizsgált kérdés megválaszolásához.

A szakpolitikai dokumentumok esetében a jelenleg érvényben lévő nemzeti szintű innovációs stratégia mellett az összes régió hasonló jellegű dokumentumát elemeztem.

A publikációk szövegét egyenként elemeztem, és minden olyan részt figyelembe vettem bennük, amelyek tartalmukat tekintve a társadalmi kontextus témájához tartoznak. Ez egyes esetekben akár csak szavakat, kifejezéseket is jelenthet, de leggyakrabban inkább több mondatból álló gondolati egységeket takar. A társadalmi kontextusra vonatkozó gondolati egységeket manuális módszerrel jelöltem ki és kódoltam annak megfelelően, hogy annak mikro, vagy makro aspektusát jelenítik meg. Ezen kívül a szövegek teljes terjedelmében rákerestem

különféle, a tárgyhoz tartozó kulcsszavakra (társadalom, társadalmi tőke, bizalom, attitűd, norma, kapcsolat, együttműködés, hálózat). Ezek előfordulási gyakoriságát, illetve kontextuális jelentését is figyelembe vettem az anyag értékelésekor.

A vizsgált szövegek meglehetősen heterogén jellegűek. Egyrészt terjedelmük is széles skálán mozog, ezen kívül egy folyóiratban közölt tanulmány, vagy éppen egy doktori disszertáció szerkezete nyilvánvalóan eltérő sajátosságokat mutat. Másrészt az empirikus munkák mellett tisztán elméleti jellegű tanulmányok is belekerültek a vizsgálati mintába. Ezek a jelentős eltérések azonban az elemzés szempontjából nem jelentettek akadályt, mert a szövegek teljes terjedelmét, illetve minden szerkezeti egységét egyforma súllyal tekintetem a vizsgálat tárgyának. Tehát a társadalmi kontextusra vonatkozó tartalmakat figyelembe vettem akkor is, ha azok a tanulmányok szakirodalmi – elméleti bevezetésében bukkantak fel, vagy éppen az adatelemzésnél használt változók között.

I.3. Eredmények

A dolgozat korábbi részében bemutattam, hogy az innováció meghatározó elméletei kiemelt jelentőséget tulajdonítanak az innováció mikro és makrotársadalmi kontextusának egyaránt. Az általam vázolt koncepciók mindegyike többé-kevésbé részletesen, de ismertetésre került már magyar nyelven különböző kézikönyvekben, tanulmányokban illetve tankönyvekben is. Ezek áttekintése és az eredeti szövegekkel való összevetése után azt lehet megállapítani, hogy a magyar interpretációkban a társadalmi kontextus témája kissé módosulva jelenik meg. Ezért a hazai innovációs folyamatokkal foglalkozó munkák elemzése előtt érdemes ezeket az elméletismertetőket is röviden áttekinteni.

Az ipari körzetek elméletének tárgyalásakor már szóba került Dusek Tamás (1999) munkája, aki saját interpretációjában hangsúlyosan kiemeli a társadalmi kontextus szerepét. Nagy reményeket fűzve a koncepcióhoz, már tanulmánya címében is világossá teszi saját fejlesztéspolitikai orientációját: *„A területfejlesztés megújítási iránya, az ipari körzetek”*, majd a tanulmány folyamán rövid távon megteremthető ipari körzetek vízióját vázolja fel, annak ellenére, hogy ezzel párhuzamosan hangsúlyozza azt is, hogy azok létrejötte komplex és hosszú távú szociokulturális folyamatok eredménye. Dőry Tibor (2005) innováció-ösztönzéssel foglalkozó munkája is számba veszi ezen elméletet, kiemelve, hogy ma már nem csak a térben koncentrálnak a vállalatok képezik az innovációval kapcsolatos vizsgálódások tárgyát: *„Az*

újabb kutatások szerint ezen meghatározás (*értsd ipari körzet Becattini-féle definíciója B.Á.*), kiegészül a szűkebb értelemben vett gazdasági együttműködésen túlmutató társadalmi, politikai, kulturális kapcsolatok komplex hálózata meglétének követelményével, ami együtt jár a közös szolgáltatásokat előállító formális és informális szervezetek megteremtésével és a szereplők közötti együttműködések rendkívüli sűrűségével” (Dóry 2005, 65). Rajtuk kívül Lengyel Imre (2003) is részletesen bemutatja az ipari körzet koncepcióját, az ő interpretációjának érdekessége, hogy a társadalmi-kulturális kontextust kevésbé szerepelteti hangsúlyosan. Ez azonban jelentősen megváltozik a 2010-ben megjelent *Regionális gazdaságfejlesztés* című munkájában (Lengyel 2010), ahol már a társadalmi kontextus kulcstényezőként való értékelése nemcsak az ipari körzet elmélet bemutatását, hanem az előző fejezetben tárgyalt valamennyi innovációval kapcsolatos megközelítés részletes interpretálását áthatja. Ez kifejezetten igaz a közelséggel kapcsolatos fogalmi meghatározások ismertetésére, ami bőszégesen szól a kapcsolati, társadalmi, intézményi, vagy éppen szociokulturális közelség eltérő jelentéseiről. Ettől az interpretációtól fő hangsúlyaiban még kissé eltér Lengyel korábbi (Lengyel 2008) közelség értelmezése: „Alapvető kérdés, hogy a tudásalapú gazdaságban mit értsünk közelség alatt és milyen jellemzőkkel írhatjuk le? A virtuális, kognitív és társadalmi térben a távolság hagyományos fogalma, mint két objektum térbeli eltérésének mértéke, nem alkalmazható. Ezekben az esetekben más módon kellene a „térbeli eltérést” kimutatni és mérni. A *virtuális térben* kétféle „távolság” van: tartósan kapcsolatba tudunk-e kerülni valakivel, benne vagyunk-e egy interaktív kapcsolatot ápoló hálózatban, avagy nem? Ha igen, akkor „közel kerültünk egymáshoz”, bárhol is tartózkodjunk, ha nem, akkor „végtelen távolságra vagyunk egymástól”. A *kognitív távolság* is hasonlóan adható meg, megértjük-e egymást, avagy nem, habár a kölcsönös megértés fokának már megadható bizonyos valószínűsége. A *társadalmi távolság* is az adott rétegekhez való odatartozást fejezi ki, a többi rétegtől való elkülönülést (nagyobb távolságot). Tehát ezekben a terekben az „eltérés” nem adható meg folytonos függvényvel, hanem csak az odatartozás, az interaktív kapcsolat erőssége mérhető, amely általában egy bináris (avagy néhány fokozatú) skálán adható meg. Az *odatartozás, a kölcsönös megértés jelenti a közelséget*, míg a nagyobb „távolság” ezekben a terekben nem értelmezhető, de nem is vagyunk rá kíváncsiak. A fentiek miatt vált a közelség kulcsfogalommá a virtuális, kognitív és társadalmi terekhez kötődő tevékenységeknél, főleg az innovációkkal kapcsolatos tudásalapú gazdaságban” (Lengyel 2008, 116).

Az innovatív milió elmélet kialakulásának, fontosabb szerzőinek bemutatása is megtalálható a hazai regionális tudományi szakirodalomban (Dóry 2005, Lengyel 2010).

Az innovációsrendszer-megközelítés nagy hatást gyakorolt a hazai szakirodalomra (Vas – Bajmóczy 2012), a szereplők közötti kapcsolatok, az interakciók és együttműködések fontossága megjelenik a nemzeti szintű innovációs rendszer bemutatásával foglalkozó hazai szakirodalomban is (Inzelt 1998, Pakucs – Papanek 2006), viszont a társadalmi kontextus egyéb kérdései szinte csak említés szintjén, általánosságban merülnek fel. A regionális innovációs rendszerek elméleti kereteit interpretáló magyar regionális tudományi irodalomban viszont, ha különböző mértékben is, de már hangsúlyosabban felbukkan a társadalmi kontextus témája. Némi ambivalencia azért érezhető egyes korábbi munkákban (Grosz – Rechnitzer 2005, Lengyel – Rechnitzer 2004), amit jól érzékeltetnek a következő idézetek, elsőként a társadalmi tőke fogalmáról, majd az „innováció áramlását korlátozó tényezőkről”: „Napjainkra nyilvánvalóvá vált, hogy a globális vállalatok közötti versenyben a *társadalmi tőke* (munkafegyelem, megbízhatóság, bizalom, együttműködési készség stb.), a nem tárgyi javak (intangible assets), a tudástőke és a kapcsolati tőke meghatározóak, amelyek lokálisan koncentrálnak a fejlett régiókban, míg a fizikai tőke (műszaki beruházások) átkerülhet a kevésbé fejlett régiókba is” (Lengyel – Rechnitzer 2004, 69), illetve: „Az innováció áramlását korlátozhatják a következő tényezők:

- *természeti környezet*: a területek eltérő jellege, az azok közötti természeti eltérések és különbözőségek gátolják az újdonságok terjedését, azok eljutását egyik központból a másikba,
- *kulturális, mentális akadályok*: a különböző kultúrával, ismeretekkel, hagyományokkal rendelkező emberek, népcsoportok más és más módon fogadják be az újdonságokat, a kulturális, vallási, fogyasztási, életmód-tradíciók korlátozzák azok elterjedését,
- *politikai akadályok*: a politikai rendszer jellege, annak nyitottsága vagy éppen zártsága korlátozza az újdonságok megjelenését és terjedését,
- *finanszírozási akadályok*: a pénzügyi eszközök hiánya nem teszi lehetővé, hogy megtörténjen egy-egy újdonság létrehozása, vagy annak átvétele és használata,
- *infrastrukturális, vagy fizikai akadályok*: a terjedést gátolja az infrastruktúra fejlettsége, a települések kapcsolatának, a centrumok elérhetőségének hiánya,
- *emberi, vagy humán akadályok*: az egyének ismeretei, képzettsége alacsony, nem képes az újdonságokat befogadni, adaptálni, vagy azokat piacképesen előállítani (Lengyel – Rechnitzer 2004, 264).

Látható, hogy a fenti idézetek már számolnak a makrotársadalmi kontextus tényezőjével, de meghatározásuk még kissé elnagyolt.

Vannak olyan munkák, amelyek annak ellenére, hogy nem állítják fókuszba a társadalmi kontextus kérdését, tömören, de világosan utalnak annak szerepére: „Az, hogy egy új terméket/technológiát kidolgozó és azt a piacra bevezető vállalat mennyiben építhet például az egyetemeken, ipari kutatóintézeteknél vagy a rivális vállalatoknál akkumulálódott tudásra, részben kulturálisan determinált, hiszen az interakciókra lépés képessége vagy az együttműködés készsége országonként jelentős változatosságot mutat” (Varga 2009, 32), illetve „A hálózati paradigmához kötődve a *társadalmi tőke elmélete* különösen relevánsnak tekinthető az innovációpolitika intézményi modellje szempontjából” (Pálné 2013, 38).

A hazai irodalomban a társadalmi kontextus és a regionális innováció elméleti összefüggéseivel legrészletesebben Lengyel Imre már említett, 2010-ben megjelent munkája foglalkozik. A nemzetközi szakirodalom részletes bemutatásán kívül a piramismodell és az UFO modell is árulkodnak a szerző elköteleződéséről a társadalmi kontextus fontosságát illetően. A regionális versenyképesség piramismodellje (Lengyel 2010, 128) alaptényezőnek tartja a régió társadalmi kohézióját, illetve a társadalmi tőkét, az alulról szerveződő regionális gazdaságfejlesztés UFO modellje (Lengyel 2010, 305) pedig a „közös innovációs háttér” elemeként tekint az intézményekre és a társadalmi tőkére, egyenrangúan kezelve azt a kutatásfejlesztéssel, vagy éppen a kis- és középvállalkozásokkal. Ez utóbbi modell a hagyományos alulról szerveződő regionális gazdaságfejlesztés terezésének megújítását tűzi ki célul (Lengyel 2010, 307). Ennek keretében az eltérő fejlettségű régiók fejlesztésére fogalmaz meg javaslatokat, amelyek között találhatunk a társadalmi tőkéhez kapcsolódóakat is. Az elmaradott, ún. neofordista régiókban Lengyel meglátása szerint a társadalmi tőke és a helyi kohézió megerősödését különböző programokkal kell elősegíteni, a gazdaságfejlesztéshez szükséges együttműködések, illetve a „szükségszerűen felmerülő konfliktusok, érdekellentétek kulturált és gyors kezelése” miatt is, mivel ezekben a térségekben a társadalmi tőke „nem eléggé piacbárát” (Lengyel 2010, 346). A fejlettebb, ún. tudásalkalmazó régiókban a „társadalmi tőke szerepe egyre fontosabb”, mivel „[A] további dinamikus fejlődéshez a nem üzleti interdependenciák megerősítésére van szükség, ehhez a regionális kohéziót és identitást, azaz a társadalmi tőke különböző megjelenési formáit kell erősíteni” (Lengyel 2010, 356).

Összességében tehát az látható, hogy a már bemutatott innovációs elméletek hazai ismertetésében a makrotársadalmi kontextus értelmezése sok esetben bizonytalan, elnagyolt.

Az elmúlt években jelentősen megszorodott azoknak az elméleti és empirikus tanulmányoknak a száma, amelyek a magyarországi innovációs kapacitás, illetve az innovációs telje-

sítmény témakörével foglalkoznak. Ezek egy része nemzeti, más része regionális szintre fókuszál, de találhatunk példát kistérségi szintű elemzésre is. Természetesen az is előfordul, hogy egyes tanulmányok több területi szinttel is foglalkoznak.

A kiválasztott 29 munka elemzése alapján próbálok meg ahhoz a kérdéshez közelebb jutni, hogy az innovációs rendszerek hazai kutatásában milyen formában jelenik meg a társadalmi kontextus témája. Ez a kérdés két altémára bontható:

- Miképpen látják az innováció kutatói a társadalmi kontextus szerepét, befolyását a hazai innovációs potenciál és teljesítmény alakulásában?
- Az innováció mikro- és a makrotársadalmi kontextusának két dimenziója miképpen jelenik meg és viszonyul egymáshoz a kutatók megközelítéseiben?

Olyan kutatást, vagy elméleti megközelítést, amely elsődlegesen, esetleg kizárólagosan a társadalmi kontextusnak a hazai innovációs folyamatokra gyakorolt hatását vizsgálná, viszonylag keveset találtam. Ezzel párhuzamosan azonban szinte minden általam megismert, és az innovációs potenciált, vagy teljesítményt elemző munka valamiféleképpen számításba veszi a társadalmi beágyazottság befolyásoló hatását.

Az elemzés során egyetlen olyan tanulmányt találtam, amelyikben a társadalmi kontextus még utalás szintjén sem jelenik meg (Szalavetz 2011), ezen kívül az összes többi esetben valamilyen formában megtalálható. Természetesen jelentős különbség mutatható ki abban, hogy a teljes tanulmány, illetve kutatás mekkora részét teszi ki a társadalmi kontextushoz köthető kérdéskör. Egyeseknél a komplex vizsgálatnak csak egy apró részleteként jelenik meg (pl. Varga – Járosi 2012, Tilinger 2010), míg másoknál kifejezetten a vizsgálati fókuszot jelenti (pl. Csizmadia – Grosz 2012, Hámori – Szabó 2010, Hlédik – Szabó 2012, Tóth 2012, Lengyel 2012, Sebestyén 2012).

A tanulmányokban használt fogalmak, kifejezések meglehetősen színes képet mutatnak, a legmarkánsabb törésvonal ugyanakkor éppen a mikro-makro dimenziók mentén tapasztalható.

Az innovációs rendszer szereplői közötti interakciókra való utalás az összes munkában megjelenik – a már említett egyetlen kivételt képező tanulmánytól eltekintve – valamilyen formában, sőt több esetben éppen ez jelenti a fő fókuszot (Ferincz 2012, Csonka 2009, Havas 2010, Csizmadia – Grosz 2012, Csizmadia 2009, Lengyel 2012, Sebestyén 2012, Sass 2010, Inzelt 2010). Másoknál több más kutatási kérdés mellett tölt be meglehetősen hangsúlyos szerepet (Hámori – Szabó 2010, Némethné 2010, Bajmóczy 2012, Bajmóczy – Lengyel 2010, Baranyai 2009, Bartha – Matheika 2009, Hlédik – Szabó 2012, Tóth 2012, OECD 2009, Kiss

2012). Csak néhány olyan munkát találtam, amelyekben mindössze érintőleges szerep jut a kapcsolatoknak (Dobák et al. 2012, Halpern – Muraközy 2010, Sitányi – Ludescher 2009). Összességében tehát úgy tűnik, hogy a hazai innovációs folyamatokat vizsgáló kutatók meglehetősen fontos témának tartják az innovációs rendszer szereplői közötti interakciók kérdését, a sűrű és kiterjedt kapcsolatrendszert pedig az innováció szempontjából feltétlenül előnyös tulajdonságnak tekintik. A fogalomhasználat tekintetében jellemző a „kapcsolat”, a „kapcsolatrendszer”, hálózati megközelítés esetén a „kapcsolathálózat”, az „erős és gyenge kötések”, továbbá az „együtműködés”, illetve a „partnerség”, „partnerek” kifejezések használata. Bizonyos szerzők felváltva, szinonimaként használják e fogalmakat, míg vannak, akik kizárólag az együtműködés kifejezést alkalmazzák (pl. Némethné 2010), mások pedig éppen ezt nem említik egyáltalán (pl. Bajmóczy 2012, Csonka 2009).

A társadalmi tőkéhez sorolható további elemek előfordulása már korántsem tekinthető ilyen elterjedtnek. A „bizalom” fogalmának előfordulása a vizsgált munkáknak kevesebb, mint a felében jelenik meg (12 tanulmányban), ezen belül is öt esetében csak nagyon marginális szerephez jut, mindösszesen egy-egy alkalommal kerül említésre, így természetesen a tanulmány lényegi mondanivalójának nem képezi részét. Fontos szerephez három elemzésben jut (Némethné 2010, Csonka 2009, Sitányi – Ludescher 2009). A normák, értékek, attitűdök viszont alig kimutatható elemek a hazai innováció-kutatásban, csupán néhány tanulmány (Hámori – Szabó 2010, Hlédik – Szabó 2012, Tóth 2012) foglalkozik ezzel a kérdéssel, ráadásul a szerzők egyazon kutatóműhelyhez (Corvinus Egyetem) tartoznak. A hazai innováció kutatásnak ez utóbbi területtől való idegenkedése meglepő, tekintve a téma nemzetközi népszerűségét. A „társadalmi tőke” fogalmát összesen tíz tanulmány használja. Ebből hat esetében csak egy-két alkalommal említik a szerzők, így összesen négy munkában jelenik meg a társadalmi tőke fogalma lényegi szerepben (Némethné 2010, Csonka 2009, Csizmadia 2009, Sitányi – Ludescher 2009). Ehhez még hozzá kell tenni, hogy további három tanulmányban (Ferincz 2012, Dobák et al. 2012, Hlédik – Szabó 2012) előkerül – igaz csak néhány említés erejéig – a társadalmi tőkéhez köthető kapcsolati tőke fogalma is. A különböző szerzők mind egyetértenek abban, hogy az általuk vizsgált társadalmi tőke-elemek pozitívan járulnak hozzá az innovációs folyamatok eredményességéhez.

A következőkben – a dolgozat fő témájának megfelelően – kifejezetten a mikro- és makrotársadalmi kontextus dimenziói mentén csoportosítom a vizsgált munkákat. Az így kialakult kategóriákat az 5. és a 6. táblázat foglalja össze.

5. táblázat A mikrotársadalmi kontextusra fókuszáló munkák a vizsgálati mintában

a) „Szűkebb” mikro társadalmi kontextus: a vállalatok közötti kapcsolatok	Ferincz 2012, Dobák et al. 2012, Halpern-Muraközy 2010, Csonka 2009, Kiss 2012, Baranyai et al. 2009
b) „Tágabb” mikro társadalmi kontextus: az innovációs rendszer elemei közötti kapcsolatok	Csizmadia 2009, Csizmadia-Grosz 2012, Bartha-Matheika 2009 Sass 2010, Inzelt 2010, Lengyel 2012, Tilinger 2010, Havas 2009, Havas 2010, OECD 2009

Forrás: saját szerkesztés

Az 5. táblázatnak megfelelően, a mikrotársadalmi kontextust vizsgáló munkák két típusa különíthető el. Az a) kategóriába tartozók szűkebben értelmezik a mikrotársadalmi kontextust, a vállalatok kapcsolatrendszerén keresztül képzelik el a társadalmi erőforrások kialakulását és működését. Ettől a vizsgálati nézőponttól annyiban térnek el a b)-vel jelelőlt munkák, hogy tágabban értelmezik az innovációban érintett szereplőket, és a vállalatokon kívül az innovációs irodalomból ismert egyéb szereplői kört is értik alatta.

Az ezekben a kategóriákba sorolt kutatók megegyeznek abban, hogy kifejezetten a kapcsolatokra, az interakciókra fókuszálnak. Ezek egy kivételével (Csonka 2009) olyan további tényezőkkel nem is foglalkoznak, amelyeket az innovációs irodalom még a társadalmi kontextus témájához kapcsol, és amúgy a kapcsolatok témájához köthetőek (bizalom, normák, attitűdök).

A módszertani sajátosságokra koncentrálnak megkülönböztethetünk kvalitatív, kvantitatív illetve mindkét típusú módszert használókat. A tisztán kvalitatív jellegű vizsgálatok egyértelműen kisebbségben vannak. Ezek interjú módszereket használnak és a megkérdezett szereplők kapcsolatrendszerének feltérképezését célozzák meg (Ferincz 2012, Dobák et al. 2012). Sajnos ezekből a tanulmányokból a módszertanra és az elemzési megfontolásokra nézve nem lehet további részleteket megismerni. A kvantitatív jellegű munkákból már világosabban kiderülnek, hogy az egyes szerzők az általuk vizsgálni kívánt társadalmi kontextusbeli elemeket milyen indikátorokkal próbálják mérni. Gyakori a másodlagos adatforrások használata, de

többben vállalkoztak saját adatgyűjtésre is. Ahogyan az már kiderült, a szereplők közötti kapcsolatok témája tekinthető talán a „legnépszerűbb” társadalmi kontextus elemnek az innovációs folyamatok hazai kutatásában. Ez a preferencia világosan kirajzolódik akkor is, ha kifejezetten az elemzések empirikus tartalmára összpontosítunk. Túlnyomórészt ténylegesen megfigyelt kapcsolatokat használnak indikátorként a szerzők. Ez a másodlagos adatelemzésnél többször jelenti a CIS (Community Innovation Survey) vállalati együttműködésre vonatkozó indikátorait (Halpern – Muraközy 2010, Havas 2010), de találhatunk többféle adatforrásból összeválogatott saját indikátorkészletre is példát (Inzelt 2010). Ezekhez hasonló karakterű, saját adatforrásokkal dolgozó kutatások is vannak a vizsgált mintában, annyi különbséggel, hogy egyesek szűkebben értelmezik az együttműködéseket, annak inkább vállalatközi dimenzióra fókuszálnak (Baranyai et al. 2009, Kiss 2012), míg mások kiterjesztik az interakciók értelmezését az innovációs rendszer további lehetséges szereplőire is (Grosz – Csizmadia 2012, Sass 2010).

Az innovációban közvetlenül érintett szereplők világán kívüli társadalmi kontextust is figyelembe vevő publikációkat a 6. táblázat foglalja össze.

6. táblázat A makrotársadalmi kontextusra is fókuszáló munkák a vizsgálati mintában

a) Makrotársadalmi kontextus: a vállalatokat körülvevő teljes területi/társadalmi egység	Hámori – Szabó 2010, Némethné 2010, Tóth 2012, Bajmóczy 2008, Bajmóczy 2012, Borsi – Bajmóczy 2009, Bajmóczy – Lengyel 2010, Varga – Járosi 2012
b) Egyéb „makro” egység	Sitányi – Ludescher 2009 (egyetemi hallgatók, oktatók), Hlédik – Szabó 2012 (általános vállalati kultúra)

Forrás: saját szerkesztés

A makrotársadalmi kontextus figyelembevétele az ide sorolható munkák alapján meglehetősen színes képet fest. Egyes tanulmányokban a makrotársadalmi kontextus csak kiegészítő elemként jelenik meg. Ilyen Varga Attila és szerzőtársa (Varga – Járosi 2012) tanulmánya,

ahol a szerzők a regionális innováció-politikák hatáselemzését végzik ökonometriai modellezés segítségével. A modellnek része a társadalmi tőke, amit a következőképpen határoznak meg: „a régióban élők egymás felé nyitottságát, együttműködési képességét, egymás felé bizalmát jelzi” (Varga – Járosi 2012, 40). A társadalmi tőkét a bizalom formájában operacionalizálják, de sajnos a tanulmányból nem derül ki, hogy a vizsgált régiók társadalmi tőkéjéhez pontosan milyen indikátorokat használtak a szerzők.

A bizalomnak, mint társadalmi kontextus indikátornak a vizsgálata egyébként nem gyakori az empirikus vizsgálatokban. Három munkában jut mindössze főszerephez (Némethné 2010, Csonka 2009, Sitányi – Ludescher 2009), de mindannyian más dolgot értenek alatta. Némethné a társadalmi környezetnek az innovációra gyakorolt hatását vizsgálja, használja is a társadalmi tőke kifejezést, a közbizalmat és a korrupció észlelését érti alatta (Némethné 2010, 56). A „közbizalom” indikátoraként az Eurobarometer következő kérdését használja: „Általában meg lehet bízni az emberekben, vagy nem lehet elég óvatosnak lenni más emberekkel szemben?” (Némethné 2010). Csonka (2009) a bizalom mérésénél saját empirikus adatgyűjtésére támaszkodik. A bizalom fogalmát az általa vizsgált vállalatok vezetőinek a partnereik felé megnyilvánuló bizalom mértékének (erős, átlagos, gyenge) formájában operacionalizálta. A fogalmi áttekintés alapján látható, hogy ez az indikátor az előzővel ellentétben a bizalom ún. partikuláris szintjét méri. Sitányi és Ludescher (2009) a bizalmat szintén a társadalmi tőke alapelemeként kezelik, és egyetemi hallgatók-oktatók innovatív ötleteinek kölcsönös megosztási hajlandósága formájában operacionalizálták empirikus vizsgálatukban.

Amennyiben a makrotársadalmi kontextusra használt további indikátorokat tekintjük át a vizsgált publikációkban, akkor azt találjuk, hogy Némethné (2009) a különböző országok innovációs teljesítményét vizsgáló másodlagos adatelemzésében a Transparency International korrupció észlelését mérő CPI (Corruption Perceptions Index) indikátort használja (Némethné 2009, 57). Bajmóczy és szerzőtársainak több munkájában (Borsi – Bajmóczy 2009, Bajmóczy 2012, Bajmóczy – Lengyel 2010) pedig a társadalmi kontextus indikátoraiként az ún. „innovációs háttér infrastruktúra” elemei szerepelnek.²³ Az „innovációs háttér infrastruktúra” indikátorai olyan elérhető statisztikai adatok, amelyek az adott területi egység társadalmát kívánják valamiképpen megragadni (pl. mobiltelefonok száma 1000 lakosra vetítve). Hámori és Szabó (2010) a gyenge nemzeti innovációs teljesítmény magyarázatait keresve kifejezetten a magyar társadalomra jellemző kedvezőtlen „informális intézményeket” teszik felelőssé. Ennek alátámasztására olyan nemzetközi összehasonlító vizsgálatok eredményeit idézik, mint a

²³ Az újabb vizsgálataikban már megjelenik a „kapcsolat” vizsgálati dimenziója is.

European Social Survey (ESS), vagy a Geert Hofstede (2008) nevével fémjelzett értékvizsgálatok, indikátorként használva például a „toleranciát” vagy a „bizonytalanságkerülést”. Ezt a nemzetközi szinten meglehetősen népszerű kutatási irányt a munkacsoport újabb elemzéseiben (Hlédik – Szabó 2012, Tóth 2012) már saját kérdőíves felméréssel is kiegészítik. Komplex kérdőívüket vállalatvezetők körében vették fel, amelyben a hazai társadalmi kultúra megítélésével, az adott vállalat kultúrájával, illetve az innovációval összefüggésbe hozott egyéni attitűdökkel kapcsolatban vizsgáloztak.

A fejezet első részében azt mutattam be, hogy a társadalmi kontextusnak a nemzetközi innovációs szakirodalomban megfigyelhető jelentősége alapvetően „átjön” az elméletek hazai interpretációiban, még akkor is, ha a makrotársadalmi kontextus tekintetében némi kidolgozatlanúság kimutatható. A hazai innovációs folyamatok elemzésével foglalkozó munkáknál ez a tendencia már sokkal erősebben kimutatható.

Az innovációs rendszerek szereplői közötti kapcsolatok kérdése ugyan kifejezetten hangsúlyosan jelenik meg a hazai empirikus innováció-kutatásokban is, ezek nagy része azonban kizárólag a mikrotársadalmi kontextusra koncentrál. Ráadásul annak ellenére, hogy a szereplők közötti interakciók témája valóban nagyon gyakori téma, az áttekintett tanulmányok alapján mégis az látszik, hogy a szerzők a társadalmi kontextuson kívüli témákat (finanszírozás, jogszabályi környezet, támogatások) preferálják inkább az innovációs teljesítmény magyarázatában. Sőt, ezekkel a tényezőkkel összevetve néhány esetben némi szkepticizmus is érezhető a kapcsolatok, szereplők közötti együttműködések tényleges jelentőségét illetően (Ferincz 2012, Bartha – Matheika 2009). E szerint a szemlélet szerint a kapcsolatok, együttműködések nem a legfontosabb szükségletei az innovációnak, illetve hatékonyságuk megkérdőjelezhető, ugyanakkor a „kézzel foghatóbb” tényezőkre való koncentrációra nagyobb szükség lenne: *„A kérdés az, hogy mi a helyzet a 2000-es évek innovációpolitikai lépéseit meghatározó célrendszerrel, amely – az EU-stratégiának megfelelően – az innovációs szereplők közötti kapcsolatok kiépítését helyezte előtérbe. A vállalatok saját innovációs együttműködésükkel kapcsolatos válaszaiból azt gondolhatnánk, hogy ezeknek az erőfeszítéseknek lett bizonyos pozitív, innovációt ösztönző hatása. Különösen igaz ez akkor, ha e kérdést elsősorban az akadémiai, egyetemi-vállalati együttműködésre vonatkoztatjuk: az ilyen együttműködéseknek a mintán belül regisztrált 40 százalék feletti aránya figyelemre méltó. Mindenesetre a válaszadó vállalatok többsége számára pillanatnyilag ez a kérdés legalábbis nem tartozik a legfontosabbak közé, bár a kutatói és vállalati szektor közötti kapcsolatok problémája foglalkoztatja őket. A konkrét*

innováció-politikai lépések között a vállalatok, egyetemek, kutatóintézetek, tudásközpontok együttműködésének célzott támogatását számos válaszadó támogatta, még ha nem tartozik is a legtöbbször által javasolt opciókhoz. Távlatilag tehát ez a fajta politika nyilvánvalóan szükséges, ebben a pillanatban azonban nem áll a felmérésünkben részt vevő vállalati kör preferencialistájának élén” (Bartha – Matheika 2009, 87–88). Ez a tanulmány végén található konklúzió jól illusztrálja először is annak implicit felvetését, hogy az kapcsolatok erősítése helyett másra kellene fókuszálnia az innováció-politikának, másrészt kiválóan példázza azt a jellemző kutatói világgépet, amelyben az együttműködések, kapcsolatok működési zavarainak a makrotársadalmi kontextussal való lehetséges összefüggései egyszerűen nem jelennek meg.

A metaanalízis tanulságait összegezve kijelenthetjük, hogy a nemzetközi elméleti és empirikus innovációs irodalom által hangsúlyozott makrotársadalmi kontextusbeli szempontok eddig kevésbé kerültek a hazai kutatók érdeklődési körébe. Az 5. és a 6. összefoglaló táblázatok alapján is látható, hogy az általam vizsgált mintában kevesebb azoknak a munkáknak a száma, amelyek foglalkoznak a makrotársadalmi kontextussal. Ráadásul hozzá kell tenni, hogy ezek között vannak olyanok, amelyekben a makrotársadalmi kontextus csak marginális elemként jelenik meg (Varga – Járosi 2012), illetve a makrotársadalmi kontextus mutatóit nem minden esetben releváns módon operacionalizálják (pl. moziba járók száma, vagy kiállítást látogatók száma) (Bajmóczy 2008, Bajmóczy 2012, Borsi – Bajmóczy 2009, Bajmóczy – Lengyel 2012). A társadalmi kultúra, az értékek, az attitűdök, – vagy az intézményi közgazdaságtan terminológiájával élve – az informális intézmények és a hazai innovációs folyamatok esetleges összefüggésének empirikus vizsgálatára alig néhányan vállalkoztak. Ez mindenképpen komoly különbség a nemzetközi kutatási trendektől. Az áttekintett hazai kutatások közül egyedül a Corvinus Egyetem kutatócsoportja végzett ilyen jellegű vizsgálatot, saját adatgyűjtésre alapozva, választott módszereik azonban korántsem problémamentesek, például a különböző „címlisták” alapján összeállított 3500 fős „potenciális válaszadók” közül végül 8,6%-os visszaküldési arányt sikerült elérniük online kérdőívükkel, ami nagyban csökkenti az eredmények általánosíthatóságát. Ettől eltekintve azonban elmondható, hogy a társadalmi kultúra vizsgálatokban rendszeresen megjelenő, főbb témákból (pl. tolerancia, kockázatkerülés, bizalom, autoritáshoz való viszony) a szerzők érdekes, speciálisan az innovációhoz kapcsolódó kérdéseket állítottak elő, amelyek teljesen egyedülállóak a magyar innovációs színtér eddigi kutatásában. Az ilyen jellegű kutatások módszertani és koncepcionális szempontból is gyermekcipőben járnak még, például gyakran „túlszocializálnak”, mégis az innovációs folyamatok, és általában a gazdasági versenyképesség kérdésének egy fontos aspektusára hívják

fel a figyelmet.²⁴ E téma mellőzöttsége különösen érthetetlen a már bemutatott hazai makrotársadalmi sajátosságok fényében.

A társadalmi kontextus megjelenésének sajátosságait a tudományos publikációkon kívül az innováció szakpolitikai dokumentumaiban is vizsgáltam. A vizsgálatba bevont anyagok a következők voltak:

- *Befektetés a jövőbe. Nemzeti Kutatás – fejlesztési és Innovációs Stratégia (2013–2020)*
- *A Dél-dunántúli régió Regionális Innovációs Stratégiája*
- *Dél- Dunántúl intelligens szakosodási stratégiája*
- *Dél-Alföldi Regionális Innovációs Stratégia 2011–2020*
- *Helyzetelemzés a Nyugat-dunántúli régió innovációs stratégiai programjához.*
- *Közép-Dunántúl intelligens innovációs szakosodási stratégiája*
- *Észak-Magyarország régió intelligens szakosodási stratégiája 2014–2020*
- *Észak-Alföldi Regionális Innovációs Stratégia 2011–2013*

A szakpolitikai dokumentumok, a tudományos publikációkhoz hasonlóan, komoly szakirodalmi bázist használnak, gyakran teljes elméleti bevezető részeket foglalnak magukban, amelyek a nemzetközi és a hazai innovációs tudományos szakirodalom szerzőire való hivatkozásokat tartalmaznak. Ezen kívül a regionális stratégiák általában saját interjú, kérdőíves felmérések eredményeit is hasznosítják. A „Befektetés a jövőbe. Nemzeti Kutatás – fejlesztési és Innovációs Stratégia” már a dokumentum elején lévő helyzetértékelésben is kiemelten kezeli az innováció mikrotársadalmi kontextusának témáját. A helyzetértékelés szerint a magyarországi innováció általános helyzete összességében nézve nem tekinthető kedvezőtlennek nemzetközi összehasonlításban, az innovációs együttműködések mutatói azonban messze alulmúlják a nemzetközi átlag szintjét. Ennek megfelelően az anyag teljes egészét átjárja a kapcsolatok intenzitásának, az együttműködések erősítésének témája. Ezzel párhuzamosan viszont a makrotársadalmi kontextus hazai problémáiról egyáltalán nem szól az anyag. A „keretfeltételek” című rész (17. o.) kitűzött célja, hogy azonosítsa a „vállalatokat ösztönző keretfeltételek legfontosabb elemeit”. Ezt négy pontban teszi meg, amelyek közül az első „az erős verseny feltételeinek érvényesülése”, ami alatt az „üzleti környezet javítását”, illetve „a ki-

²⁴ Azaz mindenben a társadalmi kultúra normatív kényszerét vélik felfedezni. Ez a túlzó szemlélet ma már érdekes módon a közgazdászok egy kisebb részét is „megfertőzte”.

számítható versenyjog alkalmazását” értik a szerzők. A következő „a vállalkozói készségek és a vállalkozói szellem fejlődése”, ami a „technológiai vállalkozó, mint pozitív szerepminta megjelenítése”, továbbá az „oktatási rendszerből kilépő, cégvezetésre alkalmas fiatalok vállalkozói készségének javulása” célkitűzéseket tartalmazza. Ezen kívül még az „oktatáspolitikai” és az „intenzív és kedvező irányú mobilitás” témái tartoznak a külső kontextuális elemek közé. Látható, hogy ezek a javításra szoruló „keretfeltételek” nem érintik az innovációs irodalomban található makrotársadalmi kontextusbeli jelenségek körét, annak ellenére, hogy azok Magyarországon meglehetősen kedvezőtlen képet mutatnak. Ugyanígy, az anyag SWOT-analízisében is csak a mikrotársadalmi kontextushoz kapcsolódó elemek kapnak helyet. A Stratégia külön fejezetet szentel az innovációs folyamatok árnyoldalainak, a „Hazai KFI rendszer főbb problémái” címmel, melynek legfontosabb gondolataként hitet tesz az innováció mikrotársadalmi kontextusának fejlesztése mellett: „... a nemzetközi szakirodalom azt is kiemeli, hogy az ipar akkor képes valóban hatékonyan felhasználni ezeket a közjavakat, ha az adott országban a stratégiailag átgondolt innovációs közvetítő mechanizmusok, a szükséges menedzsmentkapacitások, valamint a hálózatos együttműködés változatos formái is megjelennek. Ebből eredően olyan KFI-stratégiára van szükség, amely a problématerkép középső nagy blokkjában szereplő tudásáramlás, tudás- és technológia-transzfer, valamint az együttműködési mechanizmusok problémáit is kezelni képes” (22. o.)

A nemzeti szintű stratégiából leszűrt tapasztalatok alapján nem meglepő, hogy a regionális innovációs dokumentumok is alapvetően hasonló szemléletet tükröznek. A regionális innovációs stratégiák abban megegyeznek, hogy a helyzetfeltárásban, illetve az SWOT-analízisek gyengeség rovatában rendre megjelentetik az innovációs szereplők közötti hálózatos együttműködések és kapcsolatok alacsony szintjének problémáját. A stratégiák ennek megfelelően különféle intézkedéseket terveznek ezek megerősítésére.

Az innovációs környezet, a tágabb kontextus bemutatását is rövidebb-hosszabb formában tartalmazzák a stratégiák. Ezekben részletes bemutatásra kerülnek a nemzeti, illetve regionális szintű makrogazdasági adatok és folyamatok, illetve egyéb témák, azonban az általam vizsgált makrotársadalmi kontextus témája egyik stratégiában sem bukkan fel. Összesen két esetben található erre nézve bármiféle utalás: a Dél-alföldi Regionális Innovációs Stratégia „elméleti háttér” című fejezetében Lengyel Imre egyik munkájára hivatkozva a következő kijelentés olvasható: „A regionális innovációs rendszer hatékony működéséhez nemcsak az infrastrukturális háttér kiépítettsége fontos, hanem az innovációs rendszer kiszolgáló-támogató intéz-

ményrendszere, és az innovációs rendszer szereplőinek megfelelő fejlettségű kapcsolatrendszer is. A meglévő kapcsolatrendszerek minősége a térségi, regionális társadalmi tőke minőségétől függ. Ehhez szorosan illeszkedve, a vállalatok sikeres működését befolyásolja a vállalkozói kultúra, és kockázatviselési képesség szintje is” (11. o.). Ezen kívül a „Helyzetelemzés a Nyugat-dunántúli régió innovációs stratégiai programjához” című anyagban találkozhatunk még olyan gondolatokkal, és kifejezésekkel, mint a „bizalomhiány”, illetve a „pesszimista társadalmi attitűd”.

Összességében azonban a regionális stratégiák is, az országoshoz hasonlóan elhanyagolható mértékben foglalkoznak a makrotársadalmi kontextus témájával.

I.4. Következtetés

A témával kapcsolatban felállított hipotézis helytállóságát (*Hipotézis 1*) az elemzés alapvetően igazolta. Kijelenthetjük, hogy a társadalmi kontextus fontos szerepet tölt be a vizsgált munkákban. Ugyanakkor a mikrotársadalmi kontextus irányában erős eltolódás figyelhető meg, a makrotársadalmi kontextus vizsgálata a hazai innovációs folyamatokkal kapcsolatban marginális témának tekinthető. A mikrotársadalmi kontextus lehetséges negatív aspektusai egyáltalán nem jelennek meg, a szereplők közötti kapcsolatok, együttműködések fokozásának támogatása semmilyen formában nem kérdőjeleződik meg.

II. VIZSGÁLAT Empirikus vizsgálat a regionális innovációs szakemberek körében

II.1. Kérdésfeltevés és hipotézis

Ebben a fejezetben a regionális innovációban tevékenykedő szakemberek körében elvégzett *interjú vizsgálat* segítségével a következő hipotézist vizsgálom:

Hipotézis2.: Az innováció szakpolitikai megvalósítóinak körében a társadalmi kontextus témája hangsúlyos szerepet kap, mivel az innovációs szakpolitikát megvalósító szakemberek munkájának kereteit és alapelveit az innováció tudományos kutatásának elméletei határozzák meg. Így ezekkel az ismeretekkel feltételezhetően a magasan képzett hazai szakemberek is tisztában vannak. Az innovációs folyamatokkal kapcsolatos diskurzusban azonban inkább a társadalmi kontextusnak a mikro elemei jelennek meg, a makro aspektusok csak marginális szerepet kapnak. Az innovációs szereplők mikrotársadalmi kontextusának részletes vizsgálata ugyanakkor azt is láthatóvá teszi, hogy a kapcsolatok és együttműködések világa számos negatív jelenséggel terhelt. Ezek egy részét a szakpolitikai beavatkozásként megvalósított társadalmi-ke-fejlesztés okozza.

Tehát azt feltételezem, hogy a hazai regionális innovációs folyamatok leírásában, magyarázatában a szakemberek a szereplők közötti kapcsolatokat, az innovációs együttműködések kifejezetten fontos témaként kezelik. Ez azért van így, mert a dolgozat elméleti részében bemutatott tudományos megközelítések kiemelt jelentőséget tulajdonítanak ennek a kérdésnek, mégpedig úgy, hogy az intenzív interakciókat, együttműködések tekintik az eredményes innovációs folyamatok egyik zálogának. Az elméletből a gyakorlatba átlépve pedig az innováció-politika ezekre a tudományos nézetekre alapozva támogatja és ösztönzi az innovációs szereplők közötti kapcsolatokat fokozódását. Az innovációs szakemberek pedig ebben a környezetben tevékenykednek, mindennapi életviláguk részét képezik a szervezetközi hálózatosodás és a különféle együttműködések. Tehát nyilvánvalóan tisztában vannak a saját munkájukat meghatározó tudományos és szakpolitikai alapvetésekkel. Az innovációs szereplők közötti kapcsolatok, együttműködések, társas viszonyok világát a dolgozat terminológiájában az innováció mikrotársadalmi kontextusának hívom.

A korábbi fejezetekben azt is bemutattam, hogy az innovációs elméletek nemcsak a mikrotársadalmi kontextust tekintik az innovációs folyamatokra ható lényegi tényezőnek, hanem az azt körülvevő makrotársadalmi kontextust is. A dolgozatban a makrotársadalmi kontextus alatt a szűken vett innovációs folyamatokat körülvevő társadalmi környezetet értem. Az innovációs irodalom által leírt „ideális” makrotársadalmi kontextus jellemzői lényegesen különböznek attól, ami a magyar társadalmat jellemzi. A dolgozat korábbi részeiben ezt is bemutattam. Mint ahogyan azt is, hogy az innováció hazai empirikus kutatása, illetve legfontosabb szakpolitikai anyagai ezzel a problémával nem foglalkoznak.

Ebben a fejezetben mindezek után azt vizsgálom, hogy a regionális innovációs szakemberek hogyan viszonyulnak a mikro- és makrotársadalmi kontextus kérdéséhez. Feltételezésem szerint a makrotársadalmi kontextushoz tartozó témákat nem tartják különösen jelentős kérdésnek. Amennyiben ez a feltételezésem igazolást nyer, az egy ellentmondásos helyzetet tár fel, csakúgy, mint az *Hipotézis1* teljesülése. Hiszen az innováció tudományos megközelítései világosan lefektetik azokat a makrotársadalmi sajátosságokat, amelyek a sikeres innovációs folyamatokhoz szükségesek, Magyarországon pedig ezek a feltételek nem állnak fenn. Tehát a hipotézis előfeltételeiből inkább az következne, hogy az innovációs szakembereket komolyan foglalkoztatja a magyar makrotársadalmi kontextus kérdése. Ám részben az innováció elméleti részében leírt belső, teoretikus ellentmondások, részben a *Hipotézis1* teljesülése azt a várakozást erősíti meg, hogy a makrotársadalmi kontextus elhanyagolt kérdés lesz itt is, és a *Hipotézis2* teljes egészében igazolást nyer.

A hipotézis igazolása során többször felbukkanó *diskurzus* kifejezést annak inkább hétköznapi értelmében, a beszéd, a társalgás szinonimájaként használom. A dolgozatban a diskurzuselemzés módszerét *nem alkalmazom*.

II.2. A vizsgálat módszere, vizsgálati személyek, eljárás

A *Hipotézis2* vizsgálatát interjú vizsgálattal végzem. Az innováció kutatásában leginkább elterjedt gyakorlatok általában survey technikákon alapulnak, kérdőívek felvétele után statisztikai módszerekkel törekednek általános tendenciák megállapítására. Az innováció társadalmi kontextusának vizsgálata azonban meglátásom szerint nem vizsgálható megfelelően ezekkel a módszerekkel. Az innováció társadalmi kontextusának vizsgálata, a kapcsolatok világának

teljes jelentésvilága ugyanis ellenáll a formalizált survey kérdéseknek, azok segítségével csak részleteik tárhatóak fel.

Ezzel szemben a *kvalitatív módszer* alkalmas arra, hogy a pusztán kvantitatív eljárásokkal kapott, sokszor sablonos adatok mögött meghúzódó színesebb jelentéstartalmakat is feltárjuk. Ez a jelenség az *érvényesség* témájához kapcsolódik, vagyis annak a problémáját veti fel, hogy az innováció kutatásában a kapcsolatok, vagy az együttműködések vizsgálata valóban képes-e ezeket a fogalmakat megfelelően mérni. Mindenesre azt gondolom, hogy a téma kvalitatív vizsgálata mindenképpen fontos adalékokat tud biztosítani, és ellensúlyozni képes a kvantitatív vizsgálatok e területen érezhető gyengeségét. A kvantitatív módszerek legfontosabb kritikája nem feltétlenül az adatgyűjtéssel, vagy az elemzéssel kapcsolatban fogalmazható meg, hanem az operacionalizálás korábbi fázisára, a kérdések megfogalmazására, és a gyűjtendő adatok körének meghatározására vonatkoztatható (Letenyei 2005, 61). Ez a probléma az innovációs szereplők közötti interakciók kutatásában ott jelentkezik, hogy a kvantitatív vizsgálatok mechanikusan használják a rendelkezésre álló adatokat, és egyszerűen a mennyiségre koncentrálnak. Meglátásom szerint a kapcsolatok, együttműködések pusztá létére utaló mennyiségi adatból messze nem minden esetben lehet érdemi következtetéseket levonni. Ez igaz a különböző másodlagos adatforrásokat használó kutatásokra is, de igaz a saját kérdéseket kidolgozó kérdőíves módszerekre is. Márpedig azért tartom ezeket az adatokat „szegényes” információknak, mert az együttműködések és kapcsolatok egy része (igen jelentős része) tulajdonképpen *mesterségesen* jött létre, azok kialakulását fejlesztéspolitikai eszközökkel támogatták. Ez igaz a különböző közvetítő, hídképző szervezetek mindegyikére, akik létezésük legitimitását éppen az általuk kialakított kapcsolatok minél nagyobb számából tudják származtatni. De gyakorlatilag minden szereplő érintett lehet ebben a *kényszerhálózatosodásban*, mivel a fejlesztési források nagy része ezen az „áron” érhető el, vagyis azokhoz a másokkal való együttműködésen keresztül vezet az út. Ez a helyzet különösen igaz Magyarországra, illetve az Európai Unió újabb tagállamaira. Ezért pusztán a kapcsolatok létének, vagy nem létének vizsgálata vajmi keveset tud elárulni azok *tényleges tartalmáról*, ennél tágabbra kell nyitni azok mélyebb megértéséhez.

Az alapvetően kvalitatív jellegű interjú módszerét éppen ezért választottam, meglátásom szerint ennek segítségével talán részletesebb képet kaphatunk az innováció társadalmi kontextusának világáról. Ugyanakkor ez nem csupán egy módszertani választás, hiszen „a kvalitatív módszerek nem pusztán a társadalomtudományok már létező kvantitatív eszközkészletéhez adott új, rugalmasabb eszközt jelentik: a kvalitatív kutatásban alkalmazott megértési módok a

társadalmi tudásról, jelentésről, valóságról és igazságról alkotott alternatív felfogásokat is magukba foglalják (Kvale 2005, 25.)

A kutatási interjú alapvetően egy beszélgetés, „amelyben az interjúkészítő megalapozza a beszélgetés fő irányát, és végigköveti az interjúalany által felvetett konkrét témaköröket” (Babbie 2008, 337). Ennek a beszélgetésnek célja és struktúrája van (Kvale 2005, 20). A cél az, hogy hozzájussunk az interjúalanyhoz kapcsolódó nézeteihez, megértsük az életvilágát, és interpretáljuk az általa leírt jelenséget. A konkrét célom, hogy a társadalmi kontextus jelenségét megértssem, tehát bizonyos esetekben értelmezem a jelenséget, nem csak leírom azt. A regionális tudományban, illetve a közgazdaságtanban használt interjúk vizsgálatok általában „adatközlőt” látnak az interjúalanyban az előre lehatárolt témájának megfelelően. „Információra”, „tudásra”, „véleményre” kíváncsiak. Ez pontosan így van a dolgozat folyamán már többször említett olyan hazai innovációs kutatások esetében is, amelyek interjúk módszerét használják. Az általam használt OTKA-kutatás is alapvetően ezt az elvet követte. Az interjúk újraelemzése során viszont más szemléletet alkalmazok, a szöveg értelmezésén keresztül a szubjektumra, a társadalmi jelenségek individuális megélésére koncentrálok.

A kvalitatív kutatásokban Kvale (2005, 49–67) szerint a következő elméleti-filozófiai konstrukciók elemei fedezhetőek fel:

1. A *posztmodern* tudáskonceptió az interjú során születő *elbeszélésre* koncentrálnak. A tudás az interjúban megjelenő kölcsönös kapcsolatban jön létre, tehát nem az egyénben ölt testet. Éppen ezért különösen fontos a kontextus, hiszen az állítások jelentése ettől függ. A heterogén kontextusok világában a kutató feladata a kontextusok közötti átfordítás.
2. A *hermeneutika* a jelentés értelmezését helyezi a vizsgálódás középpontjába. A hermeneutikai interpretáció célja, hogy egy szöveg jelentésének érvényes és általános megértését tisztázza. Ebben a megközelítésben a kutatási interjú az emberek életvilágáról történő beszélgetés, melynek átírása után létrejön az *interpretálandó* szöveg.
3. A *fenomenológia* az interjúalany szempontjából igyekszik megérteni a társas jelenségeket. A közvetlenül megtapasztalt jelentéseken túl a megélt jelenségek pre-reflektív szintjét is vizsgálja a fenomenológiai redukció módszerével.
4. A *dialektus* megközelítés pedig az állításokban rejlő *ellentmondásokra* fókuszál.

A dolgozatban használt interjúk a Magyar Tudományos Akadémia Regionális Kutatások Intézetének „Innovációbarát kormányzás Magyarországon” című OTKA-kutatásának kereté-

ben készültek (Gál 2013). Ez a kutatás *interdiszciplináris megközelítéssel* vizsgálta az innováció intézményi közgazdaságtani, tudásszociológiai és kormányzástudományi aspektusait. „A kutatás áttekintette az innováció irányításának elméleti keretrendszerét, az innovációs rendszermodellek institucionalista megközelítéseit, az irányítási (governance)-modell innovációs intézményrendszerre történő alkalmazhatóságát, továbbá az elmúlt évtizedben folyamatosan változó magyarországi szakpolitikai keretrendszert, illetve az átalakuló hazai innovációs intézményrendszert” (Gál 2013, 7). A kutatás alapvetően az *innováció központi és regionális irányításának* a kétezres években formálódó magyarországi szervezeti rendszerét tekintette a vizsgálat tárgyának. Az empirikus munkafázis célja az volt, hogy átfogó áttekintést nyerjen az innovációs rendszerben helyi szinten működő szereplőkről, az innovációs intézményrendszeréről, és a szakpolitikai keretrendszerről alkotott véleményekről.

Az OTKA-kutatásban résztvevő-kutatói minőségben tevékenykedtem, feladatomból volt a projekt koordinálása, valamint az empirikus vizsgálatok teljes szakmai megvalósítása.

A dolgozatban 26 interjút használok. A lekérdezés 2012 tavaszán és őszén zajlott, országos lefedettséggel.²⁵ Az interjúalanyok a regionális innovációt irányító, koordináló intézmények és szervezetek képviselői közül kerültek ki. Az interjúalanyok kiválasztása *szakértői mintavétel* (Babbie 2008, 206) alapján történt, vagyis a résztvevők a szakirodalom által tulajdonított elméleti jelentőség okán kerültek a vizsgálati mintába.

A *vizsgálati populációt* a regionális innovációs rendszerek *közvetítő* (vagy *kiszolgáló, segítő, hídképző*) *szervezetek szakemberei* jelentették. Ezekhez a szervezetekhez egy heterogén szereplői kör sorolható: üzleti és innovációs központok; technológiatranszfer-szervezetek; technopoliszok, tudományos és technológiai parkok, technológiai központok, szakértői és kiválósági központok, vállalkozásfejlesztési intézmények (inkubátorházak, ipari parkok); felsőoktatási intézmények és kutatóintézetek; szakképző intézmények, tudásbázist működtető szervezetek; privát üzleti szolgáltatók, tanácsadók (Csizmadia 2009). Lippényi (2004) a következőképpen határozza meg a regionális innovációs rendszer főbb elemeit:

- tudás „termelő” intézmények: az egyetemekre, a kutató intézetekre épülő *tudásközpontok*,

²⁵ Viszont a fővárost is magában foglaló közép-magyarországi régióban nem készítettünk interjúkat. Az összesen 26 interjú a következő regionális megoszlást mutatja: észak-magyarországi régió 7, nyugat-dunántúli 5, közép-dunántúli régió 1, dél-alföldi régió 3, észak-alföldi régió 3, dél-dunántúli régió 7.

- *közvetítő intézmények*: innovációs központok, technológiatranszfer-szervezetek, alapítványok, inkubátorházak, ipari parkok, a regionális innovációs centrumok, a tudás értékesítésében szerepet játszó pénzüintézetek, kockázatitőke-társaságok, innovációs alapok, vállalkozások, tudományos, technológiai parkok, technopoliszok, tudáscentrumok, stb.
- az innováció hasznosulásában érdekelt és érintett vállalkozások,
- a régió fejlődésében érdekelt és érintett civil és kormányzati szervek

Az interjúalanyok kiválasztásakor arra törekedtünk, hogy a meglehetősen széles és nem teljesen egzakt módon lehatárolt szervezeti körből a legfontosabbak mindenképpen bekerüljenek a vizsgálati mintába. Azt is fontosnak tartottuk, hogy a szervezetek nevében nyilatkozók az adott szervezet (vagy részegység) döntéshozói pozíciójában lévő, vezető beosztású, komoly tapasztalatokkal rendelkező szakemberek legyenek. Az interjúalanyok jelentős részéről elmondható, hogy az innovációs folyamatokban való aktív, gyakorlati részvétel mellett, párhuzamosan tudományos tevékenységgel is hozzájárul – vagy hozzájárult korábban – az innováció hazai kutatásához.

A 26 interjúalanyra vonatkozó információkat a 7. táblázat foglalja össze:

7. táblázat *Interjúalanyok megoszlása szervezettípus és beosztás szerint*

Képviselt szervezettípus	Interjúk mennyisége	Interjúalany beosztása, titulusa
regionális innovációs ügynökség	6	6 igazgató
egyetemi transzferközpont, innovációs igazgatóság	4	3 igazgató, 1 osztályvezető
klaszter	3	2 klasztermenedzser, 1 igazgató
innovációs szövetség regionális igazgató	3	3 igazgató
innovációs központ	4	3 igazgató, 1 projektmenedzser
kereskedelmi és iparkamara	3	1 elnök, 1 kamarai titkár, 1 osztályvezető
kutatóintézet	2	2 igazgató

regionális innovációs és gazdaságfejlesztési bizottság	1	1 tag
Összesen	26	26

Forrás: saját szerkesztés

A nevezett OTKA-kutatás széleskörű vizsgálati fókuszából következően, az interjú nem csak az innováció társadalmi kontextusával foglalkozott, sőt nem is ez jelentette a lényegi elemet. A félig strukturált interjú fő tématerületei a következők voltak:

- szereplők közötti együttműködés,
- állam szerepe,
- önkormányzatok szerepe,
- centralizáció-decentralizáció,
- innováció finanszírozása, támogatások,
- az innováció társadalmi akadályai.²⁶

Jelen dolgozatban tehát az érintett OTKA-kutatás során készült kutatási nyersanyagoknak az új szempontok alapján történő *újraelemzését* végzem el. Ennek során a teljes interjúszöveget elemzem, ám kifejezetten a társadalmi kontextus témájára koncentrálok. Így az interjú témák nagyobb részében nem az elsődleges tartalom releváns számomra, hanem annak tárgyalása során a társadalmi kontextus témájának párhuzamos felbukkanása. A „szereplők közötti együttműködés”, illetve az „innováció társadalmi akadályai” interjútémáknak viszont az elsődleges tartalmuk is releváns. Tehát a munka részben másodelemzésnek tekinthető (Gárdos 2011), de mivel az interjúzást személyesen végeztem, így inkább az adatok újraelemzésének tekinthető, mivel az adatokat egy új szempont alapján vizsgálom.

Az interjúk diktafonnal lettek rögzítve, majd a hangfelvételek szó szerinti formában kerültek legépelésre.

Az innovációs szakemberek körében megjelenő társadalmi kontextus képének sajátosságait tehát az interjúk átiratainak elemzésével vizsgáltam. A dolgozat korábbi részeihez hasonlóan a társadalmi kontextust itt is mikro és a makro dimenziókra választottam szét. Vagyis két részvizsgálatot végeztem, amelyek során az innováció mikrotársadalmi kontextusának elem-

²⁶ Az interjú vezérfonalát a 2. melléklet tartalmazza

zésekor az innovációban érintett szereplők közötti társas viszonyokról szóló szövegrészeket vettem figyelembe. Az innováció makrotársadalmi kontextusának vizsgálatakor pedig a tágabb társadalmi környezetre utaló kijelentéseket értelmeztem.

A mikro- és makrotársadalmi kontextus elemzéseinek módszere alapvetően megegyezik abban, hogy első lépésként a releváns szövegrészeket kellett azonosítanom, vagyis az összes olyan kijelentést, ami az innováció mikro- illetve makrotársadalmi kontextusával foglalkozik. Az elemzés egységének az ún. *természetes jelentési egységeket* tekintettem (Kvale 2005). Ez a választásom a kutatás alapvetően kvalitatív természetéből adódik. Az interjúk félig strukturált jellegéből következően a beszélgetések során a különféle témák viszonylag rugalmasan kerültek elő, nyitott formában tárgyaltuk őket, sok esetben rávezető kérdésekkel tarkítva. Ebből adódóan a szavak, vagy akár kiragadott mondatok elemzése mindenképpen mesterséges jellegű volt az elemzésnek. Az adott kijelentés természetes jelentési egysége viszont organikus teljességében tartalmazza az interjúalany gondolatát, tehát az elemzési egység nem nyelvtani egységet jelent, hanem a kijelentés tartalmához igazodik. Meglátásom szerint a legteljesebb értelmezést az elemzési egységnek ezzel az organikus formájával lehet elérni.

Ennek következtében az elemzés egységeinek terjedelme nagyon eltérő, egy-két mondatól akár a teljes oldalig terjed.

Az elemzés további lépéseiben azonban a mikro és makro aspektusok vizsgálata mutat némi módszertani eltérést, ennek részleteit az adott részeknél ismertetem.

II.3. Eredmények

II.3.1. A mikrotársadalmi kontextus megjelenése

Az elemzés első lépéseként azonosítottam az interjúszövegben az összes olyan kijelentést, ami az innováció mikrotársadalmi kontextusával foglalkozik. Ennek eredményeként összesen 214 önálló szövegrészt kaptam. Az egyes interjúk tekintetében ez leggyakrabban 5–10 azonosított egységet jelent, a legkevesebb 3, legtöbb pedig 20 volt.

A mikrotársadalmi kontextusra vonatkozó kijelentések áttekinthetősége az eredeti formájukban a magas előfordulási gyakoriság és a sok esetben meglehetősen terjedelmes szövegrészek miatt nehézkesnek bizonyult. Ezért az értelmezés és a további elemezhetőség megkönnyítése érdekében a kondenzáció (Kvale 2005) módszerével az azonosított jelentési egységek

tartalmát néhány szóvá rövidítettem. A jelentés-kondenzáció során az interjúalany által tett kijelentés fő mondanivalója kerül összefoglalásra tömör formában.

A kijelentések magas száma további kategorizálást tett lehetővé az eltérő jelentések alapján. A részletes vizsgálathoz hozzájáruló kategóriákat az elemzés első fázisában alakítottam ki. Ebben a megalapozott elmélet (grounded theory) (Glaser – Strauss 1967) idevonatkozó felfogását követtem. A megalapozott elmélet ötvözi a pozitivista tudományosság szigorú kritériumait a kutatói kreativitás preferálásával. A módszer értelmében első lépésként „előfeltevések nélkül” szükséges közelíteni a kutatási anyaghoz, majd a szisztematikus elemzés során az adatokból „előbukkanó” kategóriák létrejötte vezethet az elméletalkotáshoz. Az adatok elemzése során magam is előfeltevések nélkül, „nyitottan közelítettem” a mikrotársadalmi kontextussal kapcsolatos kijelentések sajátosságainak feltárásához, melynek során a szöveg-egységekből előbukkanó mintázatok maguk adták a további részletes elemzési szempontokat. Ez a folyamat többszöri összeolvasást, rendszerezést és értelmezést jelentett, melynek eredményeként alakítottam ki azokat a vizsgálati dimenziókat, amelyek mentén kategorizálni tudtam a kijelentéseket. Ezek a dimenziók lényegi és jellemző aspektusait ragadják meg az innovációs szereplők közötti kapcsolatokról szóló állításoknak.

A mikrotársadalmi kontextusról szóló állítások eltérő jellegzetességeit tehát a következő dimenziók mentén vizsgálom:

- A kijelentés a beszélgetés melyik részén merült fel, melyik interjútema tárgyalása során. Ezt az elemzés során az *interjútema dimenziójának* nevezem.
- A kijelentések az alapján is eltérnek egymástól, hogy az innovációs szereplők közötti kapcsolatokat negatívan vagy pozitívan tárgyalják. Ezt az *érzelmi viszonyulás dimenziójának* hívom.
- Az interjúalany a saját kapcsolatairól, vagy más szereplők között létezőkről beszél. Ez az *alanyok dimenziója*.
- A kijelentést az interjúalany a pályázatokkal, projektekkel összefüggésbe hozza-e, vagy sem. Ez a *fejlesztéspolitikához való kötöttség dimenziója*.
- A kijelentést az interjúalany az innováció elméleti megközelítéseivel összefüggésbe hozza-e, vagy sem. Ez az *innovációs elméletekhez való kötöttség dimenziója*.
- A kijelentésben megjelenik-e az informális, a személyes jellegű kapcsolatok szerepe. Ez az *informális, a személyes jellegű kapcsolatok dimenziója*

Az elemzés során az azonosított 214 mikrotársadalmi kontextussal foglalkozó kijelentés mindegyikét kategorizáltam egyenként a bemutatott öt dimenzió mentén. Az egyes dimenziók tartalmának megfelelően létrejött egy változó struktúra, ami alkalmas arra, hogy egyrészt az adott dimenzió sajátosságait vizsgálja, másrészt lehetőséget teremt a dimenziók közötti összehasonlításra is. Ez az előfordulási gyakoriságok darabszám szerinti, illetve százalékos vizsgálatát jelenti. Vagyis azt, hogy az elemzés e szakaszában számokat is használok az érvelés során. Meglátásom szerint az elemzés ettől még alapvetően kvalitatív jellegű marad, a kvantitatív elemek kiegészítő használata a vizsgálat alapvető megközelítését nem változtatja meg, ráadásul „az interjúk szövegek nyíltabb megközelítésekor a kvalitatív és kvantitatív elemzések vegyülhetnek egymással.” (Kvale 2005, 77)

Az interjútéma dimenziója

Az interjútémához való kapcsolódás vizsgálatánál a mikrotársadalmi kontextus kijelentéseit az alapján csoportosítottam, hogy az interjúban melyik fő téma tárgyalása során merültek fel. Tehát ennek az elemzési dimenzióknak a kategóriái az interjú már tárgyalt tématerületeivel azonosak, vagyis:

- szervezet bemutatása, szerepe, küldetése,
- szereplők közötti együttműködés,
- állam szerepe,
- önkormányzatok szerepe,
- centralizáció-decentralizáció,
- innováció finanszírozása, támogatások,
- az innováció társadalmi akadályai.

A tématerületek szerinti előfordulást vizsgálva általánosságban az figyelhető meg, hogy az interjúk során a mikrotársadalmi kontextus kérdése meglehetősen egyenlőtlenül jelent meg. Ez részben nem is meglepő: a legtöbb ide tartozó kijelentés természetesen az éppen erre vonatkozó, az innovációs szereplők közötti együttműködést firtató kérdésnél azonosítottam. Ez az összes kijelentés csaknem felét (46,7%, 100 darab) tette ki. Viszont az már sokkal inkább mutatja a mikrotársadalmi kontextus témájának hangsúlyos jelenlétét, hogy még ennél is több, 114 db kijelentés volt azonosítható más interjútémáknál. Ebből 60 db a bemutatkozásnál, az

innováció társadalmi akadályainál 16 db, az önkormányzat szerepénél, illetve a finanszírozás és támogatásnál 14–14 db, az állam szerepénél 8 db, s 2 db a centralizáció-decentralizációnál.

Ebből világosan látható, hogy a mikrotársadalmi kontextus meglehetősen gyakran felbukkan a szakemberek diskurzusában, hiszen a kifejezetten ezt a kérdést firtató interjúrészen kívül is sok idetartozó kijelentést sikerült azonosítani. Ráadásul nagyon gyakran előkerült a téma már az interjúk bemutatkozó részénél, tehát az interjúalanyok önmeghatározásával is szoros összefüggést mutat a szereplők közötti kapcsolatok kérdése. De azt is láthatjuk, hogy az innováció különféle aspektusainak tárgyalása közben is viszonylag sok kijelentést lehetett azonosítani.

Az érzelmi viszonyulás dimenziója

A mikrotársadalmi kontextushoz tartozó jelenségek megítélésének vizsgálatához létrehoztam az „érzelmi viszonyulás” dimenzióját. Itt a kijelentéseket pozitív, semleges, vagy negatív tartalmuk alapján kategorizáltam. Pozitív érzelmi töltetűnek minősítettem egy kijelentést, amennyiben a szereplők közötti kapcsolatok, interakciók előnyeit, hasznosságát hangsúlyozza. Ezzel ellentétben negatívnak, amennyiben azok árnyoldalairól szól. Azokat a kijelentéseket, amelyekre ezek egyike sem volt jellemző, semlegesnek kódoltam.

Az összes kijelentésnek csak 47,2%-a volt pozitív jellegű (101 db), 15%-a semleges (32 db), és 37,9%-a (81 db) negatív.

Az előzőekben vizsgált aspektussal összevetve azt láthatjuk, hogy az innovációs szereplők közötti kapcsolatok pozitív színben kifejezetten gyakran jelennek meg a *bemutatkozásnál* (54,7%). Amennyiben ehhez még hozzáadjuk azt, hogy semleges jellegű a bemutatkozásnál azonosított kijelentések további 22,7%-a, akkor láthatjuk, hogy ez az összes kijelentés több mint kétharmadát teszi ki (77,3%). Tehát meglehetősen alacsony itt a negatív kijelentések aránya (az összes negatív kijelentés kevesebb, mint egyötöde). Az, hogy már a bemutatkozásnál gyakran felmerül a kapcsolatok, együttműködések témája – ráadásul inkább pozitív színben – az aligha meglepő, hiszen a meginterjúvolt szervezetek deklarált feladatkörében a szereplők közötti kapcsolatok építése, erősítése gyakran szerepel.

Az alanyok dimenziója

Abból a szempontból is vizsgáltam a mikrotársadalmi kontextushoz sorolt kijelentéseket, hogy azokban az interjúalany saját maga, illetve az általa képviselt szervezet megjelenik-e, vagy sem. Ezt az „alanyok” dimenziójának neveztem el. Amennyiben tehát úgy beszél a szereplők közötti kapcsolatokról, hogy ebben a saját szervezet, illetve az interjúalany is szerepel, akkor az a „mi-ők” kategóriáját kapja, ha azonban mások kapcsolataival, interakcióival foglalkozik, akkor az „ők” kategóriába soroltam. Ez alapján a kijelentések csaknem kétharmadában (63,6%) az interjúalany önmaga is megjelenik, míg valamivel több, mint egyharmadában (36,4%) úgy beszél a mikrotársadalmi kontextusról, hogy abban saját maga nem szerepel.

Amennyiben ezt az aspektust összevetjük a *negatív, semleges és pozitív* válaszok megoszlásával, akkor a 8. táblázatban látható eredményt kapjuk. Ez alapján elmondható, hogy a két változó összevetése szoros összefüggést tár fel. Az „ők” kategóriájába sorolt megnyilatkozásoknak – tehát azoknak, amelyekben az interjúalany maga nem jelenik meg – csaknem háromnegyede (69,2%) negatív tartalmú. Amelyekben azonban maga az interjúalany is szerepel, – tehát a mi-ők kategóriájúak – azoknak csak alig az egyötöde (19,9%) negatív. Ebből következően a mi-ők kategória inkább pozitív jellegű, illetve kis részben semleges kijelentéseket tartalmaz, mások kapcsolatairól, együttműködéseiről viszont nagyon kis arányban hangzanak el pozitív állítások.

8. táblázat „Alanyok” és „érzelmi viszonyulás” változóinak összefüggése. N=214, %

		Alanyok	
		mi-ők	ők
Érzelmi viszonyulás	negatív	19,9	69,2
	semleges	18,4	9,0
	pozitív	61,8	21,8
	Összesen	100	100

Forrás: saját szerkesztés

A fejlesztéspolitikához való kötöttség dimenziója

A kijelentések „fejlesztéspolitikához való kötöttségének” vizsgálata során a mikrotársadalmi kontextust tartalmazó kijelentésekben a pályázatok, a projektek témájának

együttes felbukkanását kerestem. A 214 vizsgált szövegegység csaknem egynegyedében, 53 esetben találtam olyan tartalmakat, ahol ez a téma is felmerült. Összevetve a *negatív, semleges, pozitív érzelmi viszonyulással* (9. táblázat) az látható, hogy a projektek, pályázatok témája közel azonos arányban van jelen a negatív és a pozitív állításokban. Tehát, önmagában az nincs jelentős hatással a megnyilatkozások pozitív, vagy negatív jellegére, hogy a projektek, pályázatok témája megjeleni-e bennük, vagy sem. Azokban a megnyilatkozásokban, amelyekben a mikrotársadalmi kontextus tárgyalásával összefüggésben projektekről beszéltek az interjúalanyok, azok 34%-a negatív jellegű volt, ettől nem tér el lényegesen azoknak a negatív tartalmú kijelentéseknek az aránya, amelyekben nem volt szó projektekről (39,1%). A semleges jellegű válaszok aránya csaknem azonos volt. A projektekről is beszélő kijelentések közül a pozitív jellegűek aránya kis mértékben magasabb volt a negatív tartalmúaknál (50,9% illetve 46,0%).

9. táblázat A „fejlesztéspolitikához való kötöttség” és az „érzelmi viszonyulás” változóinak összefüggése. N=214, %

		Projektek, pályázatok megjelenése	
		nem	igen
Érzelmi viszonyulás	negatív	39,1	34,0
	semleges	14,9	15,1
	pozitív	46,0	50,9
	Összesen	100	100

Forrás: saját szerkesztés

Az innovációs elméletekhez való kötöttség dimenziója

Az „innovációs elméletekhez való kötöttség” vizsgálatokor 30 olyan kijelentést találtam, amelyekben a mikrotársadalmi kontextus témájához kapcsolódóan valamilyen formában megjelenik az innováció tudományos elméleteire való hivatkozás is. Ha ezeket szintén összevetjük a *negatív, semleges, pozitív érzelmi viszonyulás dimenziójával* (10. táblázat), akkor lényeges összefüggést találhatunk. A tudományos megállapításokra hivatkozó megnyilatkozások csaknem kétharmada (73,3%) pozitív jellegű volt, míg az ilyen jellegű érvelést nem használóknak csak kevesebb mint fele (42,9%). Mivel a semleges kijelentések közel azonos arányúak (15,2% illetve 13,3%), ezért az elméletekre utaló megnyilatkozások aránya a negatív jellegű

kijelentéseknél is jelentősen eltér azoktól, amelyekben nem jelennek meg ilyen jellegű tartalmak (13,3% illetve 41,8%).

Mindezek alapján tehát az jelenthető ki, hogy az interjúalanyok a tudományos megközelítéseket inkább a pozitív kijelentéseik alátámasztására használták.

10. táblázat Az „innovációs elméletekhez való kötöttség” és az „érzelmi töltet” változóinak összefüggése. N=214, %

	Innovációs elméletekhez való kötöttség		Összesen	
	nem tartalmaz	tartalmaz		
Érzelmi viszonyulás	negatív	41,8	13,3	37,9
	semleges	15,2	13,3	15,0
	pozitív	42,9	73,3	47,2
Összesen		100	100	100

Forrás: saját szerkesztés

Az informális, a személyes jellegű kapcsolatok dimenziója

A mikrotársadalmi kontextussal foglalkozó kijelentések közül 19 olyan módon tárgyalja a témát, hogy abban az informális, a személyes kapcsolatok kifejezetten előtérbe kerülnek. Ezek a megnyilatkozások jellemzően azt hangsúlyozzák, hogy:

- *a hatékony együttműködésekhez személyes kapcsolatokra van szükség, ennek megfelelően*
- *a személyes kapcsolatok fontosabbak a formális, szervezeti kapcsolatoknál.*

Ennek a jelenségnek, vagyis a „kapcsolatérzékeny kultúrának” az interjúalany szempontjából negatív és pozitív következményeit is említették az interjúalanyok. Néhány jellemző példa:

A regionális innovációs rendszer szereplői közötti együttműködés feltételeiről szóló gondolatmenetét zárja így az interjúalany:

„Az egyébként a személyes véleményem, hogy mindig minden a személyeken múlik.” (Interjúalany 21)

Konkrét szervezeti kapcsolataikról beszél az interjúalany:

„A közös érdekekre tekintettel végig személyekre épülő tudatos kapcsolattartás volt, és jelenleg is az van.” (Interjúalany 23)

A közvetítő szervezetek feladatának témáján keresztül beszél az interjúalany a vállalkozókkal való kapcsolat kialakításáról.

„Hogy úgy mondjam, ott elég jól ismerik az emberek egymást. Majdnem mindenki majdnem mindenkit ismer, ha nem is úgy, de hát tudja róla, hogy az a cipész, az a mit tudom én kicsoda. Ez lop, az mit tudom ugye. Na, most egy ilyen helyen valamilyen módon a mérvadókat vagy a vezérürieket valamilyen módon be tudnánk vonni, és akkor rajtuk keresztül lehetne valamiféle eredmény produkálni.” (Interjúalany 19)

Amint az már az utolsó példában is látszik, az informális jelenségéhez szorosan kapcsolódik a „szűk bizalmi rádiusz”, illetve a bizalom saját értelmezése is:

„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)

„A bizalom az, hogy a Józsiáról tudjuk, hogy egy kicsit simlis, de adtunk neki már pénzt és visszaadta, akkor most is adhatunk neki.” (Interjúalany 5)

Az érzelmi viszonyulás dimenzió negatív kategóriájának részletes vizsgálata

A következőkben visszatérek a megnyilatkozások negatív-pozitív jellegének dimenziójához. Az előzőekben már bemutattam, hogy az „érzelmi viszonyulásnak” nevezett aspektus szoros összefüggést mutat azzal, hogy a mikrotársadalmi kontextus tárgyalása során kikről beszél az interjúalany, illetve használja-e az innováció tudományos megközelítéseit, vagy sem. Ez természetesen alapvetően nem oksági kapcsolatot jelent, hanem csak az összefüggésre hívja fel a figyelmet.

Az „érzelmi viszonyulás” dimenziójában a mikrotársadalmi kontextushoz sorolt kijelentéseket pozitív, semleges, negatív kategóriákba csoportosítottam. Az összes 214 kijelentés között a negatív kategóriába 81 került. Azt gondolom, mindenképpen figyelemreméltó az, hogy

a szereplők közötti kapcsolatokról, együttműködésekről ilyen nagy arányban születtek negatív tartalmú kijelentések, ezért ezek részletesebb vizsgálata mindenképpen indokolt.

Az elemzés során arra jutottam, hogy a negatív kijelentések további két alkategóriára bonthatóak aszerint, hogy:

- 1) az interjúalany valamiféle akaratlagos, *szándékolt* motivációt lát az általa említett kapcsolati, együttműködési probléma hátterében, illetve ezzel ellentétben
- 2) inkább *nem szándékolt* okokra vezeti vissza a problémát, jellemzően valamely szereplő alkalmatlanságára, képességbeli hiányosságára utalva.

Az első típusba 46 kijelentés tartozik, míg a másodikba 35.

1.) Szándékolt motiváció:

Az első típusba sorolt kijelentéseknél az interjúalanyokban több esetben felmerül a „tisztegtelenség” vádja más szereplők tevékenységével kapcsolatban. Ez vagy az együttműködésekkel következő rossz tapasztalatok kifejtésekor jelenik meg, vagy annak indokaként, hogy az interjúalany miért nem áll kapcsolatban valakivel. Többen érvelnek ehhez kapcsolódóan úgy, hogy sok szervezet csak „látszatevékenységet folytat”, ezért nem akar együtt dolgozni velük.

A következő interjúidézetek jól példázzák ezt a viszonyulást.

„Azokkal, akik működnek [a kapcsolatok, BÁ], és akik azért jöttek létre, hogy egyrészt nemes 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, BÁ], meg ilyen formációkkal, mert semmilyen épkezláb 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, önfenntartó tevékenységeket, de ettől itt komoly előmozdulás a tudásgazdaságban, a spinoff cégekben semmi nincsen.”

Egyes esetekben konkrét vádak is elhangoztak:

„Összehoztam, bocsánat össze akartam hozni egy klasztert ezelőtt vagy 5-6 évvel. Ennek kifejezetten az lett volna a lényege, hogy közös szolgáltatás legyen ezeknek a hasonló tevékenységű cégeknek és közös piac. Na, most leültünk 5 vagy 6 emberrel vagy vállalattal együtt. Nem telt el bele 3 hét és felhív az egyik, hogy én is elmegyek a büdös francba, meg mondja a másik nevét, hogy az is elmegy a büdös francba, mert képzeld el, hogy az történt, hogy elment az én vevőmhöz és alám kínált. Tehát itt megálltunk és itt dugába dőlt az egész.” (Interjúalany 6.).

A következő példában a kutatói együttműködések árnyoldalairól beszél az interjúalany. Egy közös fejlesztés során megesett sérelmének tanulságát így foglalja össze:

„Hát én azt mondom, mindenki lop. Ezt úgy fogalmazzák meg szakmailag, hogy követő fejlesztés.” (Interjúalany 17)

Az interjúalanyok főként a különböző állami, illetve projektforrásokat felhasználó közvetítő szervezeteket, illetve a klaszterszervezeteket említették ebben a típusban. Az egyetemekhez kapcsolódóan az interjúalanyok úgy látják, hogy „a vezetés akaratának” hiánya miatt nem tudnak együttműködések megfelelően kialakulni. A kutatókkal kapcsolatban az egymás közötti konkurenciaharc témája merült fel többször. A közvetítő szervezetekkel, és az önkormányzatokkal kapcsolatban került elő az, hogy „egyszerűen nem akarnak együttműködni”. Ennek a háttérében az interjúalanyok szerint a „politika”, az „urambátyám” jellegű viszonyok, illetve a „mutyi” állnak. A nagy multinacionális vállalatokkal kapcsolatban is többször merült fel, hogy „nem lehet velük együttműködni”. Néhány jellemző idézet, amelyek kifejezetten egy-egy szervezettípusra vonatkoznak.

A regionális innovációs ügynökségekről:

„A RIÜ-k diszfunkcionálisak, ezt azért valljuk be őszintén. [...] ...manapság mindegyik ugyanazt csinálja, a túlélésért küzd. Olyan szervezetekre meg nincs szükség, amik a semmi mást nem csinálnak, csak a saját túlélésükért küzdenek. Hiszen azok nem a közösséget, nem a régiót, nem a többi szervezetet szolgálják, hanem olyan dolgokba fektetik az energiájukat. Nekik pénzük lesz, hogy holnap is tudjanak fizetést adni. Egy regionális innovációs ügynökségnek nem az a feladata, hogy FP7-es pályázatokba lépjen más regionális innovációs ügynökségekkel ilyen himbi-limbi programokra, ami mögött nincs tartalom.” (Interjúalany 5)

Az önkormányzatokról:

„Az önkormányzatokra abszolút jellemző, hogy mikor mit fejlesztenek, azt nem a szükségletek határozzák meg, hanem a politikai ambíciók. Ennyi. Egyébként az xx önkormányzattal éveken keresztül dolgoztunk együtt, a megyei önkormányzattal dolgoztunk együtt szintén hosszú időn keresztül. Voltak ilyen kapcsolatok, de mindig megszakadtak a kormányváltások pillanatában, mert kicserélték az egész bandát, és ebből adódott, hogy elfelejtették, hogy mit is akartak csinálni, vagy, hogy hol hagytuk abba. Ez rendkívül kínos volt.” (Interjúalany 6)

Szintén az önkormányzatokról még egy példa:

„Az önkormányzattól igyekszünk mérhető távolságot tartani. Az önkormányzat az esetleges. Ott mindenféle partikuláris érdekek előbukkannak egyik napról a másikra, aztán kislül, hogy amit tegnap még szarnak hívtunk, az mától kezdve kaki vagy csokitorta.” (Interjúalany 4.)

A klaszterekről:

„Azokról [klaszterek, BÁ] nem nyilatkozom. Azok nálam vörös posztó. Az pénzleszívó hely, semmi értelmét nem látom. Ezek nem létező dolgok mesterségesen állami eszközökkel próbálunk klasztereket létrehozni egy bizalomhiányos légkörben.” (Interjúalany 8)

2.) Nem szándékolt okok:

A negatív érzelmi töltetű kijelentések második kategóriájában, vagyis az együttműködési problémák mögötti nem szándékolt okok között, a következő jellemző állítások azonosíthatóak:

- a klaszterekben nincs igazi együttműködés, de ez inkább külső gazdasági okokra vezethető vissza;
- klasztert nem lehet felülről szervezni, nem képesek együttműködni;
- vállalkozói kultúra hiánya miatt nincs együttműködés;
- szereplők közötti bizalom hiánya miatt nincs együttműködés;
- alkalmatlan, túlhierarchizált, bürokratikus szervezeti formák vannak (főleg egyetemeink), ezért nincs együttműködés;
- közvetítő szervezetek, önkormányzatok tudás- és képességhiányától szenvednek: „nem tudják, mit kellene csinálni az együttműködés érdekében”.

Ezekhez az állításokhoz néhány illusztráció az interjúszövegekből:

„Nem nagyon beszélhetünk egy, vagy egy-két ilyen nagyobb húzó ipari tényezőről. Nálunk a sok kicsiből kéne tehát itt tényleg az ilyen klaszteresedés együttműködésekkel kihozni valamit. Az lenne jó persze. Jó lenne, ha lenne egy-egy húzó nagy mondjuk. egy klaszternek is, amikor én még tanultam a klaszterdefiníciót, így a 90-es évek végén, akkor abban azért benne volt, hogy van egy központi szervező elem, ami húzza és egyébként meg a többiek nem a közös pályázati pénz szétosztásának a lehetősége motiválja, hanem azok a fajta együttműködések, beszállítások bedolgozások amik üzletileg érdekeltté teszi őket az együttműködésben. Mert pénz beszél, kutya ugat, csak ne mindig a pályázati pénz beszéljen.” (Interjúalany 21)

„Azok a klaszterek, amikre ránézünk, és azt mondjuk, ezek klaszterként működnek. De az, hogy mi ilyeneket létrehozzunk, az már nem működik. Tehát ezt kutatóként meg lehet állapítani, hogy ezek klaszterek, ezek klaszterként működnek, de azt, hogy ezt mesterségesen létrehozza valaki, én erről nem nagyon hallottam, hogy ez sikerült volna bárkinek is. Tehát, ami tradicionálisan évtizedek alatt felépült organikus módon és klaszterként működik, vagy klaszternek lehet tekinteni, azt elismerem, de nem tudom elképzelni, hogy ezeket külső behatásra majd ők összeállnak és marha nagy dolgokat alkotnak.” (Interjúalany 8)

„Most ugye a klaszterekről egyébként megvan a maszek véleményem, hogy annyira az a jellemző hogy a pályázati projektekre jöttek létre, a pályázati pénzre. Ez egy lehetőség volt, hogy pénzhez jussanak. Megkapták a pénzt szétdobták az x partnerüknek. Tulajdonképpen nem erősödtek meg. Azok, ami egy klaszterfilozófiának a meghonosodása kellett volna hogy legyen, hogy a projekt alatt a menedzsment szervezet egy ilyen generáló valami. Lehet, hogy részben mondjuk írt egy pár plusz pályázatot egyesével-kettesével a résztvevőknek, lehet hogy tartottak pár képzést, lehet hogy a meetingek során történtek együttműködések, nem tudom, szerintem azért ennek még egy picit kéne.” (Interjúalany 21)

„Azért adjunk nekik pénzt, hogy találják ki. Hát nem fogják kitalálni. Mert eddig sem találták ki, és ez illúzió, azt hinni, hogy pár év alatt kitalálják. ezek nem páréves történetek: bizalom meg együttműködés. Ez akkor alakul ki, ha már megcsináltunk, volt közös ügyünk egymással, közös kutatás, együtt mentünk el valahova, meghívtunk valakit, vagy összejárunk már évek óta közös klubba, vagy közös érdeklődés, szakmai érdeklődés. Az embereknek. akkor kialakul az, hogy, akkor majd adnak pénzt, hogy most ti olyan jópofák vagytok, üljete már

össze és találjátok ki, mit akartok. Ez így tőkre nem működik, mert nem fogják megtalálni azt az érdeket, amit a piac is elismer utána.” (Interjúalany 8)

„Nagy bajnak tartom itthon, hogy ezek a közvetítő szervezetek, amikben benne van a kamarák, a vállalkozói központok, benne van a HITA, a Széchenyi programiroda, akkor innovációs szövetség, vosz, iparipark-szövetség, satöbbi. Ez az egész konglomerátumban nincs koordináció, nincs tehát a kormányzatban egy olyan koordináló szervezet, hogy ezeket, legalább ezeket a szervezeteket, minket is tehát úgy koordináljon, hogy együttműködésre sarkallja ezeket a szervezeteket, ne versengés legyen. Tele van az ország párhuzamosságokkal.” (Interjúalany 20)

„Azt gondolom, mondjuk, ha a felsőoktatási intézményeket nézem most ebben a rendszerben, nekik nagyon sok olyan eleme van ennek a portfóliónak, amit egybe lehetne fűzni, de egyszerűen töketlen a rendszer. Tehát egy felsőoktatási intézmény annyira túlhierarchizált, hogy képtelen valami egységben gondolkozni. Az erőforrások szépen a 27 tanszéken valahol ott vannak, meg a különböző kutatóközpontokban, meg kkk-kban, meg egyéb kooperációs kutatóközpontokban, meg egyéb helyeken, és még véletlenül sem érnek össze.” (Interjúalany 13)

„Nem működnek együtt. A kutatók sem működnek együtt. Kik működnek együtt? Az egyetemen ki működik együtt? Senki. Miért nincsenek nagyobb kutató-teamek? Miért nincsenek? Miért nem kényszeríti, mondjuk, a pályázati rendszerrel együttműködésre? Az, hogy egy műszaki találmányból nem lesz semmi, az csak azért van, mert megengedik azt, hogy ne együttműködésre kényszerítsük.” (Interjúalany 8)

„Hát ez is olyan dolog tudja, hogy Magyarországon az egyetemi világban van egy több évtizedes begyökeresedett mentalitás: ez az én házam az én váram. Az egyetem gyakorlatilag még mindig nagyon sok ember kiskirályságának az összessége. Egyszerűen úgy működik az egyetem, hogy megválasztanak egy rektort és senki nem vállalja be, hogy azt mondja, hogy az x klinika igazgatóját mivel az a saját szakállára variál itt az izékkal, azt holnaptól szépen jól kirúgjuk, és akkor ilyen nincs. Akkor a második után más lenne a világ, mert az emberek nem gondolnák azt, hogy az ő egyetemi pozíciójuk az egy hitbizomány, amivel ők az életük végéig azt csinálnak, amit akarnak.” (Interjúalany 14)

A negatív kijelentések szereplői

A 10. táblázatban az látható, hogy a negatív jellegű kijelentésekben melyik szereplők jelennek meg a kapcsolati, együttműködési probléma okozójaként.

10. táblázat Szereplők előfordulási gyakorisága a negatív kijelentésekben. N=214, db

<i>Szereplő</i>	<i>db</i>
klaszter	16
hídképző, közvetítő	15
egyetem	14
vállalkozók, vállalatok	8
önkormányzat	8
innovációs rendszer szereplői általában	7
kutatók	5
állam	3
RIÜ	3
kamara	1
egyetemisták	1
<i>Összesen</i>	81

Forrás: saját szerkesztés

Ezt az előfordulási gyakoriságot tovább elemezhetjük aszerint, hogy összevetjük a „szándékolt”, illetve a „nem szándékolt” motivációt feltételező negatív kijelentések dimenziójával is (11. táblázat).

11. táblázat „A szereplők előfordulási gyakorisága a negatív kijelentésekben” és „szándékoltan – nem szándékoltan negatív jelleg” változóink összefüggése. N=214, db

Szándékoltan – nem szándékoltan negatív jelleg				
		szándékolt	nem szándékolt	Összesen
Szereplők	klaszter	5	11	16
előfordulási	hídképző, közvetítő	12	3	15
gyakorisága	egyetem	7	7	14
	vállalkozók, vállalatok	4	4	8

önkormányzat	6	2	8
innovációs rendszer szereplői általában	2	5	7
kutatók	4	1	5
állam	3	0	3
riü	2	1	3
kamara	1	0	1
egyetemisták	0	1	1
Összesen	46	35	81

Forrás: saját szerkesztés

A szereplői kategóriáknál itt nem az általában megszokott csoportosítást követtem, hanem ragaszkodtam az interjúszövegben felbukkanó kategóriákhoz. Látható, hogy a hídképző, közvetítő szervezetek gyakori szereplői a negatív kijelentéseknek, és esetükben a „szándékolt” motivációk feltételezésének aránya nagyon magas. Ez tovább erősödik, ha ide vesszük a „RIÜ”, és a „kamara” kategóriáit is. Az önkormányzatokkal és az állammal kapcsolatban szintén döntő többségben a szándékoltság vádja jelenik meg.

Érdekes, hogy ugyan a klaszterek a negatív kijelentések leggyakoribb alanyai, azonban nagyobb részben a kevésbé súlyos „nem szándékolt” motivációkat feltételezik róluk az interjúalanyok. Ennek lehetséges oka talán az, hogy az interjúalanyok döntő többsége valamilyen formában érintett különböző klaszterekben, ami talán mérsékelte a kritikai hangvételt.

II.3.2. A makrotársadalmi kontextus megjelenése

A dolgozat korábbi részeiben már bemutattam azt, hogy az innováció nemzetközi kutatásában a *makrotársadalmi kontextus* kérdésköre fontos szerepet tölt be. Azt is áttekintettem, hogy a magyarországi innovációs folyamatokat körülvevő makrotársadalmi kontextus kifejezetten kedvezőtlen jellemzőket mutat. Ebben a részben azt vizsgálom, hogy ez a probléma a regionális innovációs szakemberek körében miképpen jelenik meg.

A mikrotársadalmi kontextus vizsgálathoz hasonlóan itt is a teljes interjúszövegben kerestem és azonosítottam azokat a kijelentéseket, amelyek a makrotársadalmi kontextusra utalnak.

Az interjú tartalmi egységei között a „innováció társadalmi akadályait” firtató kérdés²⁷ egyértelműen az innováció makrotársadalmi kontextusára utal. Ez a kérdés lényegileg eltér a többitől, egyrészt azért, mert már eleve negatív jellegű válaszcsoportra próbálja meg rábírnival a válaszadót. Másrészt, a többi kérdéshez képest egyértelműen absztraktabb témát vet fel, de legalábbis a mindennapi gyakorlati témáktól mindenképpen távolabbra mutat. A kérdés szerepeltetésének két oka volt:

- 1) az eredeti kutatásban az interjú vizsgálatot megelőző fókuszcsoportok során a társadalmi kontextus témája „spontán” módon nem igazán került elő, viszont mindenképpen szükségesnek tartottam, hogy az interjúk során markánsan megjelenjen, másrészt
- 2) amennyiben már e közvetlen kérdés előtt is felmerült a téma az interjúban, úgy a „spontán” megnyilatkozás, illetve a „provokált” válasz összehasonlítása feltétlenül érdekes lehet.

Az interjúalanyok általános problémaérzékelése

Mielőtt rátérnék a makrotársadalmi kontextus „soft” jellegű tényezőinek elemzésére, röviden érdemes kitérni az eredeti OTKA-kutatás által vizsgált „keményebb” intézményi tényezők megítélésére. Ezek a dolgozatom témája szempontjából ugyan kevésbé lényegesek, de mivel ezek tekintetében is komoly problémaérzékelés volt tapasztalható, így a vizsgálatom tág keretéhez mégis hozzátartoznak.

Az interjúk alapján egyértelműen kijelenthető volt (Bodor 2013) hogy az innovációs fejlesztéspolitikai szakemberek általában *komoly problémákat észlelnek* tevékenységük során, gyakorlatilag az interjú összes tartalmi elemével kapcsolatban. Mindössze néhány interjúalany volt, aki úgy beszélt az innovációs rendszer működéséről, hogy eközben ne tett volna említést valamilyen funkcionális zavarról. A legjellegzetesebben megjelenő probléma-csoportok a következők voltak:

- finanszírozás elégtelensége;
- jogi szabályozás hiányosságai, problémái;
- a rendszer szereplőinek nem megfelelő magatartása, illetve cselekvése;
- a rendszer szereplőinek nem megfelelő, vagy hiányos tudása;
- kormányzati szakpolitika-alkotás és irányítás anomáliái;

²⁷ A kérdés pontosan: „Milyen társadalmi akadályait látja az innovációs folyamatoknak ma Magyarországon?”

- egyes szervezetek belső strukturális problémái (jellemzően az egyetemekenél).

A problémák kifejtése során érvrendszerükben a regionális szakirodalom főbb gondolatait használták a szakemberek, azokra adott esetben hivatkoztak is.

Az eredmény, miszerint a szakemberek erős kritikával illetik a rendszer működését, aligha meglepő. Csizmadia Zoltán (2009) hasonló célcsoporttal készített kutatásában a regionális innovációs rendszerről alkotott véleményeket is vizsgálta, és a következő eredményre jutott: *„A megkérdezett intézményvezetők és szakértők általában jóval több hátrányról, hiányosságról számoltak be, mint előnyös, kedvező tényezőről. Míg a sok interjúban előforduló negatívumok könnyen rendszerezhetők, az előnyöknél a lista gyakran csak partikuláris véleményeket tartalmaz”* (Csizmadia 2009, 175). A kritikai észrevételek rendszerezését követően Csizmadia az irányítás kérdését, a finanszírozási rendszer hibáit, illetve a szabályozási hiányosságokat emeli ki, mint a szakemberek által legjelentősebb problémákként érzékelt jelenségeket (Uo. 175–176). Elgondolkodtató, hogy a Csizmadia-féle kutatás még a 2010-es kormányváltás, és a gazdasági válság előtt történt, míg az OTKA-kutatás ezek után, mégis hasonló eredményeket mutatnak. Ez meglepő, hiszen a mindössze néhány éves eltérés ellenére komoly változások történtek éppen az említett kérdésekben, de úgy tűnik, a szakemberek mindkét korszakban meglehetősen negatívan ítélték. Ráadásul a Csizmadia-féle vizsgálat időszakát éppen, mint nyugodt és kiegyensúlyozott „békeidőt” említették később, érzékeltetve az azóta lényegesen romló feltételeket.

Tehát az interjúkat általánosan belengte a negatív hangulat, a kritikus hozzáállás. Ennek tükrében különösen érdekesnek tűnt a hazai makrotársadalmi kontextus kérdéskörének témája. Vonatkozó hipotézisem a már bemutatott elméleti innovációs szakirodalom és hazai empirikus kutatások tükrében mégis azt állítja, hogy a makrotársadalmi kontextus témája nem jelenik meg lényegi elemként az innovációs szakemberek körében. Mindezt annak ellenére állítom, hogy a szakirodalomban – hiányosságai ellenére mégis – gyakran felbukkan, hogy a „kemény intézményi” elemek hiányosságait nem önmagukban álló jelenségekként érdemes kezelni, hanem összekötve a háttérben álló, és a makrotársadalmi környezetben található problémákkal, mint amelyek hatással vannak az innovációs rendszer problémás működésére.

A makrotársadalmi kontextus vizsgálata

Az interjúszövegekben a makrotársadalmi kontextusra vonatkozó kijelentéseknek elméletileg *két különböző előfordulási helye lehet*, melyeket mindenképpen el kell választani, ugyanis:

- 1) bármelyik interjú témánál potenciálisan felmerülhettek természetesen (*spontán* kijelentések),
- 2) de egészen biztosan meg kell jelenniük az „innováció társadalmi akadályait” firtató kérdésre adott válaszban (*provokált* kijelentések).

Az első típus (spontán kijelentések) kevés alkalommal fordul elő, mindössze négy interjúban sikerült ilyen jellegű tartalmakat azonosítanom. A második típusban (provokált kijelentések) természetesen sokkal jobb az arány, hiszen itt gyakorlatilag minden interjúalanytól rendelkezünk valamiféle kijelentéssel. Itt azonban bonyolódik a helyzet, mivel egyáltalán nem biztos, hogy az interjúalany által *társadalminak* tekintett probléma, akadály a tudományos megközelítésekkel összevetve, valóban a társadalmi kontextusba tartozó elemnek tekinthető.

A kijelentéseket tartalmuk szerint a csoportosítottam. Ennek első lépéseként a kétféle (továbbiakban: „spontán” és „provokált”) módon keletkezett megnyilatkozások szétválaszthatóak annak megfelelően, hogy:

- 1) *konzisztens problémafelvetésként*, vagy
- 2) *inkonzisztens problémafelvetésként* értékelhetőek.

Konzisztens problémafelvetésnek akkor értékeltem egy állítást, amennyiben összhangban áll egyrészt az innováció elméleti megközelítéseinek a makrotársadalmi kontextus szerepére vonatkozó megállapításaival. Másrészt, egybecseng a makrotársadalmi kontextus releváns elemeinek magyarországi vizsgálati eredményeivel is. Vagyis:

- a) az innováció makrotársadalmi kontextusának szerepét az elméleti szakirodalomhoz hasonlóan fontosnak tartják, éppen ezért
- b) a makrotársadalmi kontextus egyes elemeinek kedvezőtlen hazai állapotát jelentős problémaforrásként élik meg.

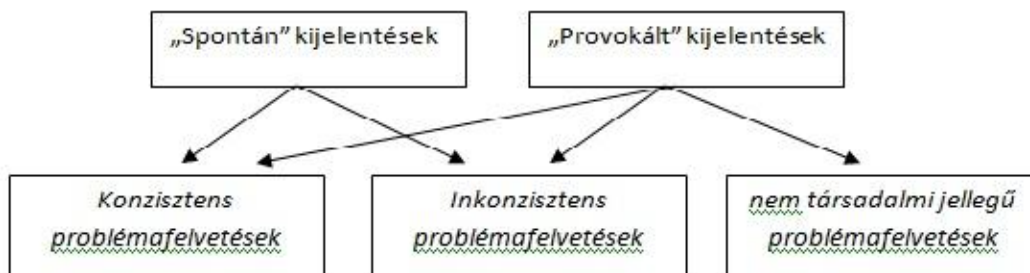
Az *inkonzisztens problémafelvetések* a konzisztens problémafelvetésekkel ellentétben hiába tartalmazzák e két kritérium (*a* és *b*) bármelyikét, vagy akár mindkettőt, mégis az érvelés kilép ezekből a keretekből, és a kijelentés egésze ellentmondásossá válik.

E két alapvető kategóriához még egy kiegészítő jellegűt szükséges logikailag hozzárendelni, amit az innováció társadalmi akadályaira rákérdező, „provokált” kérdés tett szükségessé. Hiszen a „provokált” kérdésre minden interjúalanytól rendelkezünk valamiféle témakifejtéssel, azonban ezek nem tartalmazznak feltétlenül a makrotársadalmi kontextushoz sorolható gondolatokat. Tehát az olyan esetekben, amikor az interjúalany válasza a „provokált” kérdésre sem „konzisztens problémafelvetésként”, de még „inkonzisztens problémafelvetésként” sem volt értelmezhető, akkor a következő kategóriába soroltam:

3) A „társadalmi” kérdésre adott „nem társadalmi jellegű problémafelvetések”

Tehát ebbe a három (helyesebben 2 + 1) típusba sorolhatóak a regionális innovációs szakembereknek azok a megnyilatkozásai, amelyek az innovációs folyamatok makrotársadalmi kontextusával kapcsolatosak. A három létrehozott kategóriát a 8. ábra összegzi.

8. ábra A makrotársadalmi kontextusra vonatkozó problémafelvetések kategóriáinak az interjú kérdéstípusai szerinti kijelentésekkel való lehetséges variációi



Forrás: Saját szerkesztés

A 8. ábrán látható kategóriáknak az interjúszövegekben való előfordulási gyakoriságát a 12. táblázat mutatja.

12. táblázat Az interjúszövegekben azonosított kijelentések száma, db

	Spontán kijelentés	Provokált kijelentés
Konzisztens problémafelvetés	3	0
Inkonzisztens problémafelvetés	1	3
nem társadalmi jellegű problémafelvetés		23

Forrás: Saját szerkesztés

A következőkben a három problémafelvetés-típus jellegzetességeit mutatom be, valamint példákkal is illusztrálom azokat.

1.) Konzisztens problémafelvetések

A konzisztens kategóriába összesen három kijelentést tudtam sorolni, mindhárom spontán módon merült fel. Tehát a „provokált”, társadalmi problémára vonatkozó kérdésre adott válaszok közül egy sem tartozik ide.

Az első ide sorolható kijelentésben az interjúalany a hazai klaszterek működésében általa tapasztalt problémákról beszél:

„Ez a klaszter egy olyan jól támogatott dolog, és klasztert létrehozni az egy jó buli, mert hát nagyon olcsó pénzhez lehet hozzájutni... Magyarországon hát papírforma szerint van sok klaszter. Sok klaszter, és hogyha megnézzük a jelentéseket, és egyebeket, amik le vannak írva, úgy tűnik, hogy ezek olyan jól működő klaszterek, hisz ugye úgy néz ki, hogy a termelési érték ennyi a klaszterben, szereplők ennyi meg annyi. Hát azért ettől sokkal rosszabb a kép, sokkal rosszabb a kép.”

Az interjúalany azt mondja tehát, hogy meglátása szerint Magyarországon a fejlesztéspolitikai eszközökkel, „erőltetetten” létrehozott klaszterek működése közel sem olyan hatékony, mint azt a hivatalos jelentésekből, dokumentumokból kiolvasható.

A hazai helyzetet a dán tapasztalataival hasonlítja össze, és a különbséget a szereplők közötti bizalom eltérő mértékében találja meg.

„Azt gondolom, hogy az, ami a dánoknál van, hogy egyfajta bizalom a másik szereplő iránt, az együttműködésben való bizalom, ez baromi fontos ahhoz, hogy egy jó klaszter jöjjön létre... Akkor, amikor hosszú távon akarunk együttműködni 5-10-15 évre, akkor azt gondolom, elengedhetetlen a bizalom és az, hogy úgy legyünk, ha tetszik versenytársak is, hogy nem

gyilkolni akarjuk és nem ellenségek akarunk lenni, és úgy működünk együtt klaszterként. Na, most úgy tűnik, hogy a dán, hát hogy úgy mondjam, társadalmi morálban ez benne van. Valahol, és ott úgy tűnik egyszerűbben működik.” (Interjúalany 19)

A szereplők közötti együttműködés hiányát, tehát a mikrotársadalmi kontextus problémás működését pedig a makrotársadalmi kontextusból származtatja. Ez az idézet utolsó előtti mondatából derül ki, amelyben az interjúalany a „társadalmi morál” kifejezést használja, ami tulajdonképpen itt a kulcsszót jelenti a makrotársadalmi kontextus tekintetében.

Ez a gondolatmenet tehát összhangban van a konzisztens állítások felé támasztott mindkét kiinduló kritériummal, vagyis a makrotársadalmi kontextus („társadalmi morál” – bizalom) szerepét az interjúalany fontos tényezőnek tartja az innovációs folyamatokban (klaszterek működése). Másrészt tisztában van azzal, hogy a bizalom elemei általában magasabb értéket mutatnak Nyugat-Európában (és különösképpen Skandináviában), mint Magyarországon.

A második megnyilatkozásban az interjúalany szintén nemzetközi összehasonlításban fogalmazza meg az általa Magyarországon tapasztalható együttműködési problémákat:

„Most már jó pár éve veszünk részt mindenféle nemzetközi projektben, amik szegrélyről attól működnek, vagy arról szólnak, hogy akár egymással próbáljanak meg vállalkozások együttműködni, akár intermedier szervezetekkel, egyetemekkel, ügynökségekkel, bárki mással, és azt látjuk, hogy ezek az együttműködések a bizalmi komponenstől nagyon erősen függenek, ezeknek a szervezeteknek a viszonyában. Vannak olyan területek, meg vannak olyan partnereink, akiknél ez a bizalmi szakadék úgy látjuk, hogy könnyebben áthidalható, mint a mi vidékünkön.”

Az előzőhöz nagyon hasonló érvrendszer és okság: az innovációs rendszer szereplői közötti intenzitás a bizalom mértékétől függ. A bizalom mértéke Magyarországon alacsonyabb, mint az összehasonlított országokban, ezért az együttműködés is kevesebb. Az alacsony bizalmi szint okát és a jövőbeni helyzet lehetséges alakulását a következőkben látja:

„Ennek lehetnek történeti okai is a mi területünkön, tehát én nem gondolom, hogy műszaki szempontból le lennének ma maradvá az ugyanakkora méretű magyar vállalkozások, az ugyanakkora méretű osztrák vállalkozásoktól... úgyhogy én azt hiszem, hogy ez elsősorban egy ilyen bizalmi jellegű kérdés, és hát e valószínű egy évtizedes folyamat, ami ennek az éleít

le tudja kerekíteni, tehát nem hiszem, hogy ez egyik napról a másikra történő dolog lenne.”
(Interjúalany 10)

Az interjúalany meglátása szerint tehát a nemzetközi összehasonlításban gyengébb magyar innovációs teljesítményt nem a „kemény”, tárgyi, infrastrukturális feltételek okozzák, hiszen „műszaki szempontból” nincsenek lemaradva a magyar vállalkozások az osztrák vállalkozásoktól, hanem ez sokkal inkább a makrotársadalmi kontextus kedvezőtlen hatása. Ennek változása viszont nem történhet meg egyik pillanatról a másikra, mégis a gondolatmenet alapján úgy tűnik, a megszólaló hisz abban, hogy valamivel hosszabb időtávon („egy évtizedes folyamat”) a „nyugati” és a magyar bizalmi különbség eltűnhet.

Az idő „gyógyító erejében” való hit a következő idézetben még szembetűnőbben jelentkezik. Itt az interjúalany arról beszél, hogy nagyon sok innovatív ötlet az anyagi erőforrások hiánya miatt bukik el. Erre a célra szolgálhatna a kockázati tőke, de ez véleménye szerint nem tud működni Magyarországon:

„Egy kutatásfejlesztés rendkívül kockázatos, erre egy kisvállalkozás nem fog kockáztatni hitelfelvételt. Tőkebevonás, kockázati tőke, egyebek: az „enyém” mondja, ez a találmány az „enyém”, ez a know-how az „enyém”, és én ezt nem adom oda egyetlen kockázati tőkének sem, hogy idejőjjön és beledumáljon az én cégembe, én nem fogom befogadni, szerintem ez Magyarországon nem fog menni... Mert az „enyém”, egyedül akarom megcsinálni, magyar mentalitás, tehát ez az együttműködési készség teljes hiánya. A piacgazdasághoz idő kell. Nagyon rövid ideje csináljuk, nem alakult ki egy piacgazdasági etika, nincs üzleti etika az együttműködésekben.” (Interjúalany 8)

Az interjúalany egyértelműen összefüggésbe hozza a makrotársadalmi struktúra vélt negatív sajátosságát az innovációs folyamatban érzékelhető problémával. Vagyis a kockázati tőke eszköze meglátása szerint azért nem működőképes Magyarországon, mert a szereplők között az „együttműködési készség teljes hiánya” tapasztalható, ami pedig egy kollektív jelenség, a „magyar mentalitás” következménye. Az utolsó mondat alapján azonban itt is úgy tűnik, hogy az interjúalany meglátása szerint az „idő” megoldja ezt a problémát, és majd valamikor a jövőben kialakul a most még hiányzó „üzleti etika”, és „piacgazdasági etika”, ami magával hozza az együttműködések is.

3.) *Inkonzisztens problémafelvetések*

Az inkonzisztens problémafelvetéseknél sérül a konzisztens problémafelvetések esetén teljesülő két kritérium közül legalább egy, vagy mindkettő. E két kritérium a következő volt:

- az innováció makrotársadalmi kontextusának szerepét az elméleti szakirodalomhoz hasonlóan fontosnak tartják, éppen ezért
- a makrotársadalmi kontextus egyes elemeinek kedvezőtlen hazai állapotát jelentős problémaforrásként élik meg.

Tehát az inkonzisztens problémafelvetések a makrotársadalmi kontextus témájával foglalkoznak ugyan, de nem e két megállapítás mentén kezelik a kérdést, az érvelésük kilép ezekből a keretekből, így a kijelentés egésze ellentmondásossá válik. Ebben a kategóriában összesen 4 kijelentést azonosítottam, melyek közül 1 „spontán” jellegű, míg 3 „provokált”.

Az első példa „provokált” jellegű, az innovációt hátráltató társadalmi tényezőket firtató kérdésre született:

„(sóhajt) Hát ez szerintem, most ez nem tudom mennyire közhely, ha azt mondom, hogy magyar betegség, de az együttműködési készség azért az még fejleszhető lenne, most ha tényleg negatívakat kell mondani. Mert azért tudnék pozitívat is... nem tudom, valahogy nincsen bizalom, nincs bizalom egymás iránt. De most mondhatnék pozitívat is, tehát amikor mi már elkezdünk beszélgetni, lehet hogy az első alkalomkor még egy kicsit zárkózottabb valaki, de nagyon sokszor, nagyon sok nagyon jó pozitív élményeim vannak. Mert amikor már konkrét dolgokról beszélünk, akkor az érdeklődés az beindul mind a kutatói részéről, mind az ipari partner részéről, s ez megint csak egy kommunikációs kérdés (nevet), hogy így teremtsünk alkalmat arra, hogy találkozzanak, egyáltalán a megfelelő emberek találkozzanak egymással és valahogy egy olyan kontextusba tudjuk őket helyezni meg hangulatba, hogy tényleg elinduljon. Ez mondjuk a transzforszervezet dolga, hogy ez meglegyen ez a klíma.”
(Interjúalany 21)

Az interjúalany az együttműködési készség hiányát nevezi meg legnagyobb társadalmi hátráltató tényezőnek, okát pedig a bizalmatlanságban látja, ami „magyar betegség”. Tehát már az első mondatban tisztázza, hogy a makrotársadalmi kontextus problémáiból indul ki („magyar betegség”). Ez után annak az innováció mikrotársadalmi kontextusra gyakorolt ha-

tását fejt ki (együtműködési problémák az innovációs szereplők között). Eddig az érvelés egybeesik a tudományos magyarázatokkal, azonban kiderül, hogy ezt a negatív jelenséget egyszerűen egy „kommunikációs” problémának tartja, amit a feladatát megfelelően végző innovációt segítő szakemberek könnyen orvosolni tudnak.

Érdekes, hogy a kérdés megválaszolásának kezdetekor szabadkozik az interjúalany, hogy „közhely” az, amit mondani szándékozik, és a teljes gondolat ívét tekintve valóban úgy tűnik, mintha a válasz elején „felmondaná a leckét”: magyar betegség – bizalmatlanság – együtműködés hiánya. Tehát egyértelműen látszik, hogy a közhelyként meghatározott magyarországi kollektív társadalmi tőke hiányról ismeretekkel rendelkezik. Azonban úgy tűnik, ennek az innovációs folyamatokra gyakorolt hatásában kevésbé hisz, mivel egyrésztől közhelynek nevezi azt, másrésztől az idézett gondolat második felében egy alternatív magyarázattal áll elő az innovációs szereplők körében tapasztalt együtműködési problémák magyarázatára. Ez az alternatív magyarázat azonban már nem a makrotársadalmi kontextusban keresi az okot, hanem a nem megfelelően végzett közvetítői tevékenységben.

A második megnyilatkozás szintén provokált jellegű. Az interjúalany kifejezetten tájékozott az összehasonlító társadalmi kultúra vizsgálatok témájában.

V: „Társadalmi tényezők? (köhög) Hát ugye az egyik talán az a... nemtudomén kulturális vonatkozás, hogy ö... az együtműködési készség az mindenképp szükséges az innovációhoz, ugye az innováció nem egy onemanshow, egy innovációs folyamatot egy ember nem tud vagy egy szervezet általában ritkán tud végigvinni, tehát mindenképpen együtműködésre van szükség, tehát a kollektívizmus, vagy az együtműködési kultúra fontos tényező.

K: És ez hiányzik, úgy látod?

V: Nem állítanám azt, hogy hiányzik, de nyilván ezt lehetne erősíteni, tehát ennek egy jelentősen magasabb szintű megélése a magyar társadalomban az segítené az innovációs eredményeket. Aztán, ami szerintem probléma, az a kompetenciahiány, az a legnagyobb, ami ilyen társadalmi, képzési, oktatási oldalról felmerül, tehát hogy a magyar képzési rendszer még mindig nem információközpontú, ugye nyilván az innovációhoz információ is kell, de nagyon-nagyon nagy információkon van a hangsúly az oktatási rendszerben, nem pedig azon, hogy a kreatív gondolkodást, egyáltalán a gondolkodást, a hatékony problémamegoldó gondolkodásmódokat segítsük fejleszteni, elsajátítani a diákokban.”

A kérdésre adott válasz első felében az innováció mikro- és makrotársadalmi kontextusának az innovációs folyamatokban betöltött fontosságát hangsúlyozza, viszont ezt a témát gyorsan lezárja, és áttér a szerinte problémát jelentő valós kihívásra. Ez azonban nem a társadalmi kontextushoz közvetlenül kapcsolódó problémákat feszeget. Tehát itt is az látszik, hogy az interjúalany rendelkezik ismeretekkel, de ezeket nem tartja igazából fontosnak. E megnyilatkozás esetében világosan kiderül viszont az is, hogy az „együtműködési kultúra” jelentőségének lexikális ismerete ellenére ezt miért nem érzi problematikusnak a magyar társadalmi viszonyokban. Az általa használt „együtműködési kultúra” fogalom tartalmának kibontása céljából további kérdést tettem fel arra vonatkozóan, hogy ebben a tekintetben lát-e különbséget nemzetközi összehasonlításban. Az erre a kérdésre adott válasza sajátos értelmezést mutat:

V: *„Van persze (különbség nemzetközi összehasonlításban – B.Á.), meg erre vannak nagyon pontos nemzeti kultúra felmérések, amik azt mutatják, hogy a magyar nemzeti kultúra, tehát a magyar munkavégző társadalom kultúrája az leginkább a német társadaloméra hasonlít. Még csak nem is, ha nyugatra megyünk még csak nem is az osztrákokéra. Hanem a legnagyobb hasonlóság a német kultúrával van. Egyébként ezért van az, hogy sok nemzetközi német multinacionális vállalat, aki ide Magyarországra jött, nagyon nehézkesen megy el innen még az olcsóbb, csábítóbb, még keletebbi célpontok ellenére sem, hiszen itt azért olyan kultúrával találkoznak, ami az övükéhez hasonló.*

K: *Milyen értelemben hasonlít?*

V: *Hát ugye a nemzeti kultúra felmérések azonosítanak bizonyos dimenziókat és ezen dimenziók mentén végzik ezeket a felméréseket. Itt talán a Globe kutatást ajánlanám ...anno ezt úgy mérte le, hogy megnézte egy világcégnek, egy holland világcégnek, a Shellnek a különböző országaiban működő leányvállalatainál, tehát egyazon cég, egyazon cégtudatában, de különböző nemzetekben működő emberek kultúráját, munkamorálját és bizonyos dimenziók mentén állított föl relációkat, hasonlóságokat, különbségeket ilyen szempontból. Itt Közép-Európában a magyar kultúra mondom, az ilyen német nyugat-európai kultúrához hasonlít például az individualizmus-kollektívizmus dimenzióban, vagy, hogy mennyire a jövőorientáltság vagy a múltorientáltság meghatározó, mennyire a szerzett státusz számít a munkavállalóknak vagy az öröklött státusz. Itt van sok érdekes ilyen dimenzió, tehát ilyen szempontból nincs is gond, csak ugye pont az a probléma, hogy egész Európa szenved attól, hogy nagyon jó koponyájú emberei vannak, nagyon jó tudásgenerálók vagyunk és nagyon rossz tudáshasznosítók, tehát az sem véletlen hogy az Európai Unió egyre többet és többet költ kutatásfejlesztésre, ugye a 6-os, 7-es keretprogramban és a többi, mégsem nagyon*

csökkent a lemaradásunk mondjuk Japánnal vagy az USA-val vagy a kínaiakkal... tehát az ilyen gyártó termelő tevékenységnek ugye a termelékenységéért Magyarországnak is folyamatosan nő zárkózik fel mondjuk Nyugat-Európához, de innovációs szempontból ugyanaz a problémája szerintem mint Nyugat-Európának is meg az egész Európai Uniónak mint nekünk.” (Interjúalany 9)

Az interjúalany hosszan és szívesen beszél a főként vezetéstudományban népszerű szervezeti-, illetve nemzeti kultúra kutatásokról. Ezek alapján a nyugat-európai és ezen belül is a német „nemzeti kultúrához” hasonlítja a magyart. Ne feledjük azonban, hogy a kérdésem az „együtműködés kultúrájára” vonatkozott, azért mert ezt a kollektív társadalmi tőkére utaló kijelentést tette korábban. Az erre adott válasz azonban különféle témákat, „dimenziókat” érintett, amelyek alapján – legalábbis az interjúalany meglátása szerint – nincs probléma a magyar társadalom „együtműködési kultúrájával”, bár nem igazán derül ki, hogy melyik jellemzőkkel magyarázta a kérdést. Az utolsó gondolat alapján ez a kérdés tulajdonképpen nem is releváns, mivel egyáltalán semmi különbség nincs a magyar, illetve a nyugat-európai társadalmak között ebben a tekintetben, a problémák máshol keresendők.

A harmadik „provokált” jellegű kijelentés jól mutatja, hogy a kvalitatív módszerek a zárt kérdőívkérdésekhez képest, bizonyos esetekben mennyivel több információt tudnak nyújtani. Az interjúalanyunk a „provokált” kérdésre adott válasza a következő volt:

„Most ez egy eléggé összetett kérdés, ez nem egy ilyen egyszavas válasz. Tényleg összetett, tehát, ha belegondoltok az innovációnak is rengeteg összetevője van. Hát a forrás csak az egyik része, így ahogy mondod, a felkészültség, a tudás, a környezet, társadalmi környezet, hogy meg tud-e valósulni, ahhoz kell az egyik tétel, az innovációs lánc. Tehát egyértelmű, tehát az ötlet az innováció, hogy azt továbbviszed és a megvalósulás, tehát ezt és több tényező van, és tényleg nem tudományoskodni akarok, de ez tényleg így is működik, tehát nincs meg nálunk a társadalmi befogadottság teljesen, tehát felkészültebbnek kéne lenni szerintem.”

Ha pusztán ennyi információ állna rendelkezésre, akkor azt mondhatnánk, hogy az interjúalany a hazai innovációs folyamatokkal kapcsolatban problémának érzékeli a „társadalmi befogadottság” alacsony szintjét, tehát fontosnak tartja a társadalmi kontextus tényezőit. Azonban arról tulajdonképpen semmit nem tudunk meg, hogy valójában mit ért „társadalmi befogadottság” alatt, ráadásul némi zavart is okoz a kapcsolódó „felkészültebbnek kéne lenni

szerintem” kijelentés. Szerencsére az interjúhelyzet lehetőséget biztosított a kérdezői reagálásra, így megkértem, hogy fejtse ki bővebben, mit ért a „felkészületlenség” alatt:

V: *„Magyarországon valljuk azt, hogy kreatív nemzet vagyunk, de én meg azt mondom, hogy ebből nem élhetünk meg. Kell hozzá egy jó oktatási rendszer, ami szerintem most nincs. Kell hozzá a társadalmi attitűd, ebbe beleveszem a gondolkodás módunkat, szemléletmódunkat, mi nem európai módon gondolkodó nemzet vagyunk.*

K: *Mit értesz ez alatt?*

V: *Mi egy pesszimista kicsinyes pitiáner gondolkodású nemzet vagyunk. Én tudom, most köpködjetek meg, ez a véleményem, tehát mi nem vagyunk európaiak sok tekintetben, és ez nem mindenre vonatkozik (nevet). Én ezt durvábban úgy szoktam mondani, hogy a bunkók országa vagyunk.*

K: *És ennek milyen hatása van az innovációs rendszer működésére?*

V. *Hát az, hogy kiművelt fejek nélkül azért nagyon nagy fejlődésre ne számíts. Nálunk nem azért rossz a foglalkoztatás, mert hülye mindenki, hanem azért mert nincsenek képzett szakembereink.” (Interjúalany 20)*

Tehát „társadalmi attitűdök”, „gondolkodás módok” tekintetében „nem európai módon gondolkodó nemzet”, írja le tömören a magyar társadalmat az interjúalany, fogalomhasználat és tartalom tekintetében is tulajdonképpen összhangban a hazai társadalmi-töke-kutatásokkal. Mindez után azonban kemény hangú, a nemzetkarakterológiai sztereotípiák hangulatát idéző kijelentések következnek, majd meglepő fordulat történik, mikor kiderül, hogy az általa felvázolt probléma hatása az innovációra az, hogy nincsenek megfelelő képzettségű szakemberek Magyarországon.

A kategória utolsó esete egy „spontán” jellegű megnyilatkozás, amelyben az interjúalany a hazai klaszterek működésében tapasztalható együttműködési problémákról beszél. Ezt alapvetően a bizalmatlanságra vezeti vissza, vagyis arra, hogy a vállalkozók féltik az ötleteiket és a termékeiket. Arra a kérdésre, hogy tapasztalatai szerint (az interjúalany széleskörű nemzetközi tapasztalatokkal rendelkezik) ez külföldön is hasonló problémát jelent-e, a következő választ adja:

„Azt gondolom, hogy van szemléletmódbeli különbség. Mindig ezt a frázist szokták puffogatni, hogy mi ebbe szocializálódtunk, meg a rendszer ilyen volt meg olyan, amiben azért van igazság. Te hát nem gondolom, hogy erre lehet mindent fogni, de látom azt, hogy azok a vál-

lalkozások, akik nyitottabbak, sokkal jobban boldogulnak... azt gondolom, hogy ez egy rossz egy bizalmatlanság egy rosszul berögzült bizalmatlanság. Senki nem tanítja meg nekünk, nekik hogy ebből (az együttműködésből – B.Á.) neked hasznod van”

Az együttműködésekben tapasztalható problémákkal kapcsolatban makrotársadalmi okot (eltérő társadalmi környezetben való szocializáció) jelöl meg az interjúalany. Ettől a magyarázattól mégis félig-meddig elhatárolódik azzal, hogy „frázispuffogatásnak” címkézi. A bizalmatlanság ebben a gondolatmenetben nem kapcsolódik a társas viszonyokhoz, valamiféle egyéni beállítódásként jelenik meg. Megváltoztatni pedig úgy lehetne, hogy az innovációs szereplőknek meg kellene „tanítani”, hogy hasznuk van az együttműködésből. Az interjúalany hasonlóan érvel a hazai innováció társadalmi akadályát firtató közvetlen kérdésre is:

„Nem hiszem, hogy van különbség (más országokhoz képest – B.Á.). Szerintem az egyik társadalmi akadály az, hogy nem tudjuk, hogy mi ez (az innováció – B.Á.)” (Interjúalany 13)

Ez utóbbi idézet beigazolni látszik azt első gondolatmenet alapján felmerülő dilemmát, hogy tulajdonképpen nem azonosul a válaszadó a társadalmi-tőke-kontextus által nyújtott magyarázatokkal, ismeri őket, és csak valóban „frázispuffogatásnak” tartja azokat.

4.) A „társadalmi” kérdésre adott nem „társadalmi” jellegű problémafelvetések

Az ebbe a kategóriába sorolt megnyilatkozások értelemszerűen csak az ún. „provokált” kérdésre születhettek. Ez a kérdés az interjúban így hangzott: *„Milyen társadalmi akadályait látja az innovációs folyamatoknak ma Magyarországon? A vizsgált 26 interjúban az erre adott válaszok között mindössze háromban sikerült a makrotársadalmi kontextushoz köthető tartalmakat azonosítani. Ezeket az előzőekben már bemutattam. A többi idevonatkozó válasz tulajdonképpen nem tartalmazott a társadalmisággal, a társas viszonyokkal, a dolgozat fogalomhasználatának megfelelően, a társadalmi kontextussal közvetlenül összefüggésbe hozható tartalmat. A következőkben ezek közül mutatom be a legkifejezőbb példákat.*

Az elsőben az interjúalany beépíti a válaszába a kérdésnél elhangzott „társadalmi-kulturális szempontból” kifejezést, azonban a gondolat másról szól, nem társas viszonyokról. Egy olyan, erősen sztereotipizáló kijelentés, ami a „magyarok” általános egyéni jellemzőjének tekinti a „túlzott kreativitást”, és ehhez kapcsolódóan a dolgok „be nem fejezését”.

„Túlságosan kreatív népek hirdetnek minket. Ez abban is megjelenik, hogy nem fejezünk be semmit. A kreatív gondolatok a folyamat közben felmerülnek, van egy tök jó görbe erre, tehát amikor a lelkesedés így kialakul, az új ötlet szépen lecseng idővel, amikor jönnek a problémák, akkor előbb-utóbb válságba jut az ötlet, és ezt föladjuk. És a túlzott kreativitás, a magyaroknak túlzott új keresése arra való, hogy sokkal nagyobb izgalmat és kielégülést okoz az embereknek, kutatóknak, mindenféle embereknek, hogy egy újat elindít és siránkozunk arról, hogy ezt miért nem lehet, őt nem értették meg, a külső feltételek olyanok voltak. Tehát nem vagyunk kitartók, tehát ez társadalmi-kulturális szempontból is szerintem nagyon fontos lenne, hogy ezt a tévimidzset és ezt a menedzsment magatartást a kutatókban, menedzserekben erősíteni, hogy nem feladni és nem egy újat keresni, hanem a régit megcsinálni.” (Interjúalany 8)

A következő példában az innováció társadalmi akadályának a vállalati kultúrát nevezi meg az interjúalany.

„A vállalati kultúra. Magyarországon tulajdonképpen 20 éve van, hogy mondjam, szabad tere a vállalkozásoknak, nagyon sok esetben ez még nem alakult ki. Nagyon sok esetben egy-személyes ügyvezetés van, nincsenek meg azok az innovációt támogató üzletviteli modellek, szervezeti modellek, amikben egyébként ez, egyébként komoly táptalajra találna.” (Interjúalany 4)

A szervezeti-vállalati kultúra ugyan társas viszonyokkal foglalkozik, de mindenképpen szűkebb jelenség, mint amire a kérdés irányul. Ráadásul úgy tűnik, az interjúalany „vállalati kultúra” alatt nem feltétlenül a társas viszonyokra gondol, hanem inkább „üzletviteli modellekre”. Itt is felmerül az idő szerepe, vagyis a rendszerváltás óta eltelt két évtized még nem volt elég ezeknek az üzletviteli, szervezeti modelleknek a kialakítására.

Egy másik példában a „magyar vállalkozói kultúrát” azonosítja az innováció társadalmi akadályával az interjúalany:

„(a magyar vállalkozói kultúra – B.Á.) nagyon alatta van az átlag európai vállalkozói kultúrához képest. Alatta van a felkészültségben, alatta van az aktivitásban, gondolkodásban, szemléletmódban... még mindig azt várják, hogy az állam megold mindent, az állam majd kiírja, odaviszi, megnyeri és leteszi, és ő neki csak el kell költeni.”

A megnyilatkozás alapján úgy tűnik, mintha az interjúalany a magyar társadalomban erősen jelen lévő paternalista társadalmi attitűdök problémáját boncolgatná, ha nem is a teljes

társadalom viszonylatában, hanem a magyar vállalkozók körében. Azonban, a gondolat továbbfűzésekor kiderül, hogy nem erről van szó, hanem teljesen másról:

„Tehát a szemléletváltás az abban kellene, hogy fölismerje, hogy ő neki képzett, képezni kell magát az uniós irányelvekre. Nem is nagyon ismerik azt, hogy az Unió, csak szidják, mert mindenki azt mondja, hogy mert az Unió azt kéri, az Unió ezt kéri. Tehát nem is tudja, hogy miből mi következik, tehát képzetlenség, alulinformáltság ez mindegy, hogy mivel fejezem ki, de ezt látom.” (Interjúalany 20)

Tehát, az „európai vállalkozói kultúrától” való elmaradás nem társas viszonyokra utal, hanem egyéni szintű „képzetlenséget”, „alulinformáltságot”, ami semmiképpen nem tartozik közvetlenül a társadalmi kontextus témájához.

Végül csak felsorolásszerűen álljon itt néhány kifejező idézet azok közül, amelyek a konkrét kérdés ellenére még a csíráját sem tartalmazzák a „társadalmiságnak”.

„A legnagyobb társadalmi akadály az innováció alacsony finanszírozása.” (Interjúalany 3)

„Az emberek nem tudják, mi az az innováció.” (Interjúalany 7)

„Nincs stabilitás, tehát az innováció is csak akkor működik jól, ha van egy stabil rendszer körülötte, és most ne is beszéljünk a finanszírozásról, de beszéljünk, mondjuk adórendszerről, beszéljünk intézményi hálózatról, beszéljünk azokról az emberekről, akik ebben dolgoznak, azok nem cserélődnek állandóan, tehát ezeknek a témáknak, környezetnek meg kell lenni, ahhoz hogy stabil legyen.” (Interjúalany 18)

„Az innováció mint szó egy kicsit degradálódott egyébként, tehát szerintem a társadalomban ma már nem annyira elfogadott... nagyon nagy volt a lelkesedés, a kezdeti lelkesedés, amikor elindult. Tehát akkor mindenki innovációról beszélt, ma már sokkal óvatosabban kell bánni ezzel a szóval. Mi is gyakrabban használjuk a fejlesztés szót, még a kutatás-fejlesztést is jobban, de inkább a fejlesztés az, ami kis cégeknél vagy hétköznapi embereknél jobban megragad, megfogja a fantáziájukat. Tehát most csak a szóra, fogalomra értettem. Nagyon sokat használtuk az elmúlt időszakban.” (Interjúalany 18)

„Nincsenek az innovációt tudatosan, elhivatottan és szakmailag felkészülten segítő emberek. Ez a szakma nem épült ki, ma innovációs menedzserképzés nincs.” (Interjúalany 14)

„A műszaki természettudományi oktatás az általános iskolától a középiskolán keresztül a felsőoktatásig elveszítette a súlyos presztízsét.” (Interjúalany 15)

Ne feledjük, hogy az interjú terjedelmesen foglalkozott az innovációs folyamatoknak azokkal a potenciális problémaforrásaival, amelyek ezekben a válaszokban visszatükröződnek. Ezek között van természetesen néhány olyan felvetés is, amelyek nyilvánvalóan lehetnek fontos problémák, annak ellenére, hogy a dolgozat szempontjából nem relevánsak.

Azonban olyan interjúalany is volt, aki nem észlel semmiféle „társadalmi akadályt” az innovációval kapcsolatban:

„Nem értem miből gondolja, hogy akadályok vannak, hogy más akadályok, mint Ausztriában?” (Interjúalany 16)

II.4. Következtetés

A témával kapcsolatban felállított hipotézis helytállóságát (*Hipotézis2*) az elemzés alapvetően igazolta. Az interjúk alapján kijelenthetjük, hogy a társadalmi kontextus hangsúlyos részét képezi a regionális innovációs szakemberek diskurzusának. Ugyanakkor a *Hipotézis1* vizsgálata során tapasztaltakhoz nagyon hasonlóan a mikrotársadalmi kontextus irányába erős eltolódás figyelhető meg. A makrotársadalmi kontextus hazai problémáinak a szakemberek csak marginális jelentőséget tulajdonítanak.

D. ÖSSZEGZÉS

A dolgozat az innováció mikro- és makrotársadalmi kontextusának kérdéskörét vizsgálta. Az első részben bemutattam, hogy az innováció meghatározó elméleti megközelítései kifejezetten hangsúlyos témaként kezelik a mikro- és a makrotársadalmi kontextust.

A mikrotársadalmi kontextus esetében ez azt jelenti, hogy a különféle szerzők és elméleti iskolák az innovációban érintett heterogén szereplői kör közötti sűrű interakciók, kapcsolatok és hálózatos együttműködések előnyös hatásait, illetve ezek nélkülözhetetlen szerepét emelik ki. Az innovációs folyamatokat körülvevő makrotársadalmi kontextusban pedig olyan társadalmi sajátosságokat azonosítanak, amelyek szükséges feltételeit jelentik az adott térség sikeres innovációs teljesítményének.

A mikro- és makrotársadalmi kontextusok egymáshoz való viszonyulásáról is világos és egységesnek nevezhető megfontolás olvasható ki az innováció irodalmából. E szerint a kedvező makrotársadalmi struktúra következtében olyan mikrotársadalmi körülmények alakulnak ki az innováció szereplőinek körében, amelyek hatékonyan segítik az innovációs folyamatokat, tehát végső soron a makrotársadalmi kontextus *meghatározza* a mikrotársadalmi kontextust.

Ebből a gondolatmenetből ugyanakkor az is következne, hogy azokban a térségekben, ahol a makrotársadalmi kontextus kedvezőtlen jellemzőket mutat, ott az innováció mikrotársadalmi kontextusa is problémásan működik.

Az innovációs irodalom azonban ezzel a kérdéssel már nem foglalkozik kellő részletességgel. Ennek az elméleti hiányosságnak a kezelésére vontam be a társadalmi tőke elméletét a kutatásom fókuszába. A társadalmi tőke kutatása a kapcsolatok kérdéskörét lényegesen sokrétűbben tárgyalja az innovációs irodalomban megismertekhez képest. Ezekkel a kibővített elméleti megfontolásokkal úgy gondolom, hogy mélyebben értelmezhetővé vált a magyarországi regionális innovációs folyamatok társadalmi kontextusa. Egyrészt azért, mert az innováció *mikrotársadalmi kontextusába való közvetlen beavatkozás* – tehát a *társadalmi tőke-fejlesztés* – eredményességét árnyaltabban tudjuk megítélni, másrészt a magyarországi makrotársadalmi kontextus pontos jellemzőit is láthatjuk.

Az empirikus vizsgálat során először arra kerestem a választ, hogy az innováció magyarországi kutatásában a társadalmi kontextus témája, vizsgálata miképpen jelenik meg. Ezt több szempontból is jelentős kérdésnek tartottam:

- Az innovációval kapcsolatos elméletekből kiindulva a társadalmi kontextusnak releváns vizsgálati témaként kell szerepelni a téma empirikus kutatásában.
- Ezt az is indokolja továbbá, hogy az innováció mikrotársadalmi kontextusába való beavatkozás, vagyis a szereplők közötti társadalmi tőke-fejlesztés az innovációs szakpolitikának is az egyik kiemelt prioritása.
- Ugyanakkor a szereplők közötti társadalmi tőke fejlesztése számos veszélyforrást rejt magában, ezek tudományos módszerekkel való vizsgálata fontos kérdés.
- Ráadásul az innovációt körülvevő magyarországi makrotársadalmi kontextus számos kedvezőtlen sajátosságot mutat. Ezek egyértelműen levezethetőek az innovációs elméletek megfontolásai alapján különböző empirikus kutatási eredményekből.
- A makrotársadalmi kontextusban érzékelhető problémák komoly kockázati tényezőt jelenthetnek a mikrotársadalmi kontextus működésére nézve.

Az ehhez kapcsolódó hipotézisem (*Hipotézis 1*) azt állította, hogy ugyan a hazai innovációs folyamatok kutatásában és a szakpolitikai anyagokban a társadalmi kontextus hangsúlyos szerepet kap, de mégsem foglalkoznak a mikrotársadalmi kontextusba való beavatkozás (vagy társadalmi tőke-fejlesztés) lehetséges negatív következményeivel. Továbbá nem reflektálnak a makrotársadalmi kontextus hazai negatív összefüggéseire és nem vizsgálják ezt a problémát.

A vizsgálati eredményeim igazolták ezt a hipotézist. A társadalmi kontextus fontos szerepet tölt be az elemzett munkákban. Ugyanakkor a mikrotársadalmi kontextus irányában erős eltolódás figyelhető meg, és a makrotársadalmi kontextus vizsgálata a hazai innovációs folyamatokkal kapcsolatban marginális témának tekinthető. A mikrotársadalmi kontextus lehetséges negatív aspektusai nem jelennek meg, a szereplők közötti kapcsolatok, együttműködések fokozásának támogatása semmilyen formában nem kérdőjeleződik meg.

A második empirikus vizsgálat során arra kerestem a választ, hogy az innováció szakpolitikai megvalósítói, az innovációs szakemberek miképpen viszonyulnak a társadalmi kontextus témájához. Ennek a kérdésnek több okból is különösen fontos jelentőséget tulajdonítottam:

- Az innovációs szakpolitikát megvalósító szakemberek munkájának kereteit és alapelveit az innováció tudományos kutatásának elméletei határozzák meg. Ezek az elméletek pedig kiemelt jelentőséget tulajdonítanak a társadalmi kontextus mindkét aspektusának.
- Ugyanakkor az innovációt körülvevő magyarországi makrotársadalmi kontextus számos kedvezőtlen sajátosságot mutat.
- Az innováció mikrotársadalmi kontextusába való beavatkozás az innovációs szakpolitika egyik kiemelt prioritása. Bizonyos szempontból a regionális innovációs rendszerek szereplői maguk is e beavatkozás, vagyis a társadalmi tőke-fejlesztés „termékei”.
- Ugyanakkor a szereplők közötti társadalmi tőke fejlesztése számos veszélyforrást rejt magában, ezek esetleges megjelenése fontos kutatási eredmény lenne, és további következtetések levonására adhat lehetőséget.

Az ehhez kapcsolódó hipotézisem (*Hipotézis2*) azt állította, hogy a szakemberek körében a társadalmi kontextus témája hangsúlyos szerepet kap, de inkább annak mikro eleme jelenik meg erőteljesebben, a makro aspektusok csak marginális szerepet töltenek be. Ugyanakkor a szereplők közötti kapcsolatok világában számos negatív sajátosság mutatható ki.

A vizsgálati eredményeim igazolták ezt a hipotézist is. Az eredmények alapvető hasonlóságot mutatnak a *Hipotézis1* vizsgálata során tapasztaltakkal. A mikrotársadalmi kontextus hangsúlyos témaként jelenik meg az innovációs szakemberek körében, a makrotársadalmi kontextus viszont szinte egyáltalán nem képezi részét az innovációs folyamatokról való gondolkodásuknak.

Az intenzíven tárgyalt mikrotársadalmi kontextus témája számos ellentmondást tartalmaz. A szereplők közötti kapcsolatok az innovációs elméletekhez, kutatásokhoz és szakpolitikai anyagokhoz hasonlóan nagyon gyakran pozitív jelenségekkel összefüggésben jelennek meg. Ugyanakkor markánsan kimutathatóak negatív aspektusai is ennek a kérdésnek.

Az innovációs szereplők közötti együttműködés az interjúk tapasztalatai alapján nem nevezhető az innovációs folyamatok szempontjából „optimálisnak”, a kapcsolatok és együttműködések témája az interjúk során meglehetősen gyakran merült fel negatív színben.

Ezek egy része nem akaratlagosságot feltételezett a problémák hátterében, hanem inkább a külső, kedvezőtlen körülményeknek, vagy képességbeli hiányosságoknak tudta be. A negatív tartalmú kijelentések jelentős részében viszont a vizsgált innovációs szakemberek gyanakvóan

és bizalmatlanul ítélték meg az innovációs rendszer más szereplőinek tevékenységét, illetve azok kapcsolatait. Ez vagy az együttműködésekkel szembeni rossz tapasztalatok kifejtésekor jelenik meg, vagy annak indokaként, hogy az interjúalany miért nem áll kapcsolatban valakivel. A negatív tartalmakkal párhuzamosan az informális, a személyes jellegű kapcsolatok, illetve a fejlesztéspolitikai támogatások meghatározó szerepe is kimutatható volt a szereplők közötti kapcsolatok alakulásában.

Összegezve tehát az eredményeket, a két empirikus vizsgálat alapján az látható, hogy míg az innovációs szereplők közötti kapcsolatok témája élénken foglalkoztatja a kutatókat, a szakpolitikásokat és a megvalósító szakembereit is, addig a magyarországi makrotársadalmi struktúra problémáit gyakorlatilag nem érintik.

A vizsgálati eredmények két fontos ellentmondásra hívják fel a figyelmet:

- A hazai innovációs szereplők közötti kapcsolatok világa számos negatív sajátosságot mutat. Ennek a problémának az észlelése azonban szinte teljes mértékben hiányzik a hazai innovációs folyamatok kutatásából.
- A makrotársadalmi kontextus témája annak ellenére hiányzik a hazai innovációs folyamatokról való gondolkodásból, hogy azok a nemzetközi elméleti és empirikus tudományos kutatások alapvető témáját jelentik, ráadásul ennek a kérdésnek Magyarországon különös relevanciája is van.

Ennek az ellentmondásos helyzetnek a kialakulásához több tényező is hozzájárulhat. A következőkben két olyan lehetséges magyarázatot vázolok, amelyek együtt, vagy akár külön-külön is indokolhatják a kialakult helyzetet.

Első lehetséges magyarázat:

Az innováció a hazai tudományos és szakpolitikai gondolkodásban a mai napig jellemzően természettudományi, vagy műszaki témaként jelenik meg, amelynek ezen kívül már csak közgazdaságtudományi aspektusai lehetnek. A társadalmisággal, illetve a társas viszonyokkal való összefüggések alapvetően idegenek ebben a tudományos mezőben.

Ennélfogva elképzelhető, hogy az innovációs elméleteknek a „jobban kézzelfogható”, gyakorlatiasabb, kemény intézményi elemei könnyebben megragadnak a tudományos elméleteket alkalmazó szakemberek és kutatók gondolkodásában, míg a kissé „ködös”, puha, tár-

sadalmi tényezők kevésbé. Vagyis a tudományos evidenciák egyes elemei „leszakadtak”, és nem váltak a mindennapi gondolkodásuk részévé.

Az innovációs folyamatok működését kézzelfoghatóan meghatározó kemény, formális intézményi tényezők szerepéről szóló tudományos elméletrészek a szakemberek közös tudását képezik. Vélhetően ezek az ismeretek jól beilleszthetők a jórészt közgazdász, vagy éppen természettudományos végzettséggel rendelkező szakemberek meglévő kategóriáiba, sémáiba, tudáselemeibe. Mindez persze nem jelenti azt, hogy a kevésbé konkrét társadalmi tényezőkről ne rendelkeznének valamiféle tudással. Viszont ezek mondanivalóját talán kevésbé érzik igazán sajátjuknak, így nem is képezik részét az innovációról való diskurzusnak, illetve nem válnak kutatási témává.

Második lehetséges magyarázat:

Az innovációs szakirodalom szerzői egyöntetűen azt képviselik, hogy az innovációban érintett heterogén szereplői kör közötti kapcsolatokat fokozni kell, együttműködéseket és hálózatokat kell létrehozni, mivel ezek elősegítik a regionális/nemzeti innovációs folyamatokat, így közvetve az adott társadalom jólétéhez járulnak hozzá. Ez a megközelítés rokonságot mutat a fejlesztésorientált társadalmitőke-elképzelések azon „romantikus, naiv” irányzatával, amelyek megfélekednek a kapcsolatok előnytelen formáiról, és azokat kizárólag pozitív jelenségként értelmezik, figyelmen kívül hagyva, hogy az erős „helyi társadalmi tőke” nem feltétlenül vezet gazdasági prosperitáshoz. Ebben a felfogásban a makrotársadalmi beágyazottság kérdése és esetleges problémája nyilvánvalóan csak zavaró „mellézkörej” lehet.

Ezzel együtt az innováció irodalmának a makrotársadalmi kontextusra vonatkozó teoretikus megállapításai egyáltalán nem zárják ki azt, hogy a hazai makrotársadalmi problémák ne jelenhetnének meg az innovációs kutatások fókuszában. Ez ráadásul a nemzetközi empirikus kutatásokban is preferált téma. Tehát az innovációs elméletek hiányosságai önmagukban nem magyarázzák a hazai kutatási fókusz és szakpolitikai diskurzus ezen sajátosságát.

Viszont az innovációs szakemberek által képviselt szervezetek legtöbb esetben éppen a társadalmitőke-fejlesztést preferáló szakpolitika termékei. Ennélfogva természetesen legkevésbé sem érdekeltek abban, hogy megkérdőjelezzék a kapcsolatok, együttműködések fokozásának, koordinálásának, létrehozásának céljával létrejövő projektek, vagy szervezetek hasznosságát.

A szakemberek mellett a témái hazai kutatói sem foglalkoznak a társadalmi kontextus problémáival. Ennek lehetséges magyarázata, hogy a magyarországi innovációs szintéren a

kutatói és a szakpolitikai szféra nem különíthető el élesen. Egyrészt a témában publikáló kutatók között sokan vállalnak szerepet az innovációs politika megvalósítói oldalán is, másrészt a kutatók gyakori kapcsolatban állnak az innovációs politika megvalósítói oldalával olyan minőségben is, mint különféle kutatási megbízások kedvezményezettjei. Mindezek következtében a kutatók egy része is tulajdonképpen az innovációs rendszer részévé válik, s a szakemberekkel együtt alkotják az innovációs fejlesztéspolitika *projektsztályát*. Ez a projektsztály pedig nem érdekelt a kapcsolatok, együttműködések fejlesztésére szánt források hasznosságának esetleges megkérdőjelezésében.

A magyarországi makrotársadalmi kontextusra való reflektálatlanságon túl önmagában a szakembereknek a kapcsolatokhoz és együttműködésekhez való viszonyulásának az aggasztó jelei sem lebecsülendők. Ezek a negatív jelenségek megerősítik azt, hogy a társadalmi tőke fejlesztése, a kapcsolatok intenzitásának fokozása nem feltétlenül a szándékolt célok elérését segítik elő. Úgy tűnik, hogy a makrotársadalmi szinten kimutatott problémák az innováció világában sem ismeretlenek.

Felmerülhet, hogy a létrehozott és támogatott kapcsolatrendszerek valóban a térségek innovációját szolgálják-e, vagy esetleg inkább egyéni érdekeket. Az is kérdéses, hogy a magyar kapcsolati kultúrára jellemző „kapcsolatérzékenység” mennyire ejti foglyul ezeket a hálózatokat, vagy a szintén megfigyelhető „szűk bizalmi rádiusz” engedi-e a valóban heterogén kapcsolati struktúrák kialakulását.

Egyáltalán lehetséges-e fejlesztéspolitikai eszközökkel hatékonyan működő hálózatokat, együttműködések létrehozni ott, ahol a társadalmi környezet ezt nem támogatja? Végző soron általánosítva a problémát, felmerülhet az a kérdés, hogy a poszt szocialista Magyarországon megvalósított „európai” mintájú fejlesztési megközelítések képesek-e a közjót szolgálni, vagy esetleg inkább paradox módon a „közrossz” erősödéséhez járulnak hozzá.

A vizsgálati eredményeimet értelmező lehetséges magyarázatok tulajdonképpen ki is jelölik azokat a további kutatási irányokat, amelyeken elindulni érdemes. Jelen kutatás olyan problémás területeket tárt fel, amelyek részletes vizsgálatához további kutatások szükségesek.

E. IRODALOMJEGYZÉK

Adam, F. (2011) Is Social Capital Still Relevant for Regional Innovation Capacity? In: Adam, F. – Westlund, H. (eds.) *Socio-Cultural Dimensions of Innovation Performance*. Ljubljana, IRSA. pp. 59-80.

Adam, F. (2013) National and Regional Innovation Capacity through the Lens of Social Capital: A Qualitative Meta-Analysis of Recent Empirical Studies. In: Adam, F. - Westlund, H. (eds.) *Innovation in Socio-Cultural Context*. London, Routledge. pp. 103-125.

Akcomak, S. - Ter Weel, B. (2007) How do social capital and government support affect innovation and growth? Evidence from the EU regional support programmes. UNU-MERIT Working Paper Series # 2007–009. Maastricht, United Nations University.

Akcomak, S. - Ter Weel, B. (2009) Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe. *-European Economic Review*. Vol. 53. No. 5. pp. 544–567.

Albert F. – Dávid B. (2012) Az interperszonális kapcsolathálózati struktúra átrendeződése Magyarországon. In: Kovách I. – Dupcsik Cs. – P. Tóth T. – Takács J. (szerk.) *Társadalmi integráció a jelenkori Magyarországon*. Budapest, MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont – Argumentum. pp. 343-357.

Andersson. M. – Karlsson. C. (2004) *Regional Innovation Systems in Small & Medium-Sized Regions*. Stockholm, The Royal Institute of Technology, Centre of Excellence for studies in Science and Innovation.

Angelusz R. – Tardos R. (2005) A választói tömbök rejtett hálózata. In: Angelusz R. – Tardos R. (szerk.) *Törések, hálók, hidak. Választói magatartás és politikai tagolódás Magyarországon*. Budapest, Demokrácia Kutatások Magyar Központja Alapítvány. pp. 65-160.

Angelusz R. – Tardos R. (2006) Hálózatok a magyar társadalomban. In: Kovách I. (szerk.) *Társadalmi metszetek. Erdekek és hatalmi viszonyok, individualizáció és egyenlőtlenség a mai Magyarországon*. Budapest, Napvilág. pp. 227-252.

Aoki, M. (2001) *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, MIT Press.

Asheim B. – Coenen L. (2005) Knowledge bases and regional innovation systems: Comparing Nordic clusters. - *Research Policy*. Vol. 34. No. 8. pp. 1173–1190.

Asheim, B. (1988) Territoriality and economics: On the substantial contribution of economic geography. In: Jonsson, O. - Olander, L.O. (eds.) *Economic Geography in Transition*. The Swedish Geographical Yearbook, Vol 74. Lund, Department of Social and Economic Geography, Lund University. pp. 98-109.

Aydalot, Ph. (1986) *Milieux Innovateurs en Europe*. Paris, GREMI.

Babbie, E. (2008) *A társadalomtudományi kutatás gyakorlata*. Budapest, Balassi Kiadó.

Barr, A. (1998) *Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital*. Working Paper Series 98-1. Oxford, Institute of Economics and Statistics, University of Oxford.

Barrutia, J. M., - Echebarria, C. (2010) Social capital, research and development, and innovation: An empirical analysis of Spanish and Italian regions.- *European Urban and Regional Studies*. Vol. 17. no. 4. pp. 371–385.

Becattini, G. (1990) The Marshallian Industrial District as a socio-economic notion. In: Pyke, F. – Becattini, G. – Sengenberger, W. (eds.) *Industrial districts and interfirm cooperation in Italy*. Geneve, International Institute of Labour Studies. pp. 37-51

Beugelsdijk, S. - van Schaik, T. (2005) Social capital and growth in European regions: An empirical test. -*European Journal of Political Economy* Vol. 21. No. 2. pp. 301–324.

Blume, L. - Sack, D. (2008) Patterns of social capital in West German regions. - *European Urban and Regional Studies*. Vol. 15. No. 3. pp. 229–248.

Boda Zs. – Medve-Bálint G. (2012) Intézményi bizalom a régi és az új demokráciákban – *Politikatudományi Szemle*. Vol. 21. No. 2. pp. 27-54.

Bodor Á (2013) „Mivel van baj?” – A társadalmi kontextus megjelenése az innovációs szakemberek problémaérzékelésében. In: Gál Z. (szerk.) *Innovációbarát kormányzás Magyarországon. A regionális innovációs fejlesztéspolitika kihívásai*. Pécs, MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete.

Boschma, R. – Frenken, K.(2010) *The spatial evolution of innovation networks: a proximity perspective*. In: Boschma, R. – Martin, R. (eds.) *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing. pp. 120-138.

Boschma, R. (2005) Proximity and Innovation: A Critical Assessment - *Regional Studies*, Vol.39. No. 1. pp. 61-74.

Bourdieu, P. (1980) *Le Capital social: notes provisoires*. Actes de la Recherche en Sciences Sociales, Vol.31. január, pp. 2–3.

Bourdieu, P. (1986) 'The Forms of Capital. In: Richardson J.G. (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York, Greenwood Press, pp. 242–258.

Bourdieu, P. (1998): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In: Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, AULA.

Bruijn, P. - De-Lagendijk, A. (2005) *Regional Innovation Systems in the Lisbon Strategy - European Planning Studies*. Vol. 13. No. 8. pp. 1153–1172.

Bruno, N. - Miedzinski, M. - Reid, A. - Ruiz Yaniz, M. (2008) *Socio-cultural determinants of innovation*. Technopolis. Europe Innova.: <http://www.technopolis-group.com/resources/downloads/Socio-cultural-factors-innovation.pdf>.

Burt, R. S. (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Camagni, R. – Capello, R. (2002) *Milieux innovateurs and collective learning: from concepts to measurement*. In: Acs, Z. – De Groot, H. – Nijkamp, P. (eds.) *The emergence of the knowledge economy: a regional perspective*. Berlin, Springer Verlag. pp. 15-45.

Camagni, R. – Capello, R. (2013) *Regional Competitiveness and Territorial Capital: A Conceptual Approach and Empirical Evidence from the European Union – Regional Studies*. Vol. 47. No. 9. pp. 1383-1402.

Camagni, R. (2004) *Uncertainty, Social Capital and Community Governance: The City as a Milieu*. In: Capello, R. – Nijkamp, P. (eds.) *Urban Dynamics and Growth*. Amsterdam, Elsevier. pp. 121-152.

Camagni, R. (2008) *Regional Competitiveness. Towards a Concept of Territorial Capital*. In: Capello, R. – Camagni, R. – Chizzolini, B. – Fratesi, U. (eds.): *Modelling Regional Scenarios for the Enlarged Europe*. Heidelberg, Springer. pp. 33–46.

Camagni, R. (2009) *Territorial Capital and Regional Development*. In: Capello, R. – Nijkamp, P. (eds.): *Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Cheltenham, Edward Elgar. pp. 118–132.

Camagni, R. (ed.) (1991), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, London, Belhaven-Pinter.

Capello, R. (2007) *Regional Economics*. Abingdon, Routledge.

Coleman J.S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. Vol.94.(Supplement), pp. 95–120.

Coleman, J.S. (1998): A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In: Lengyel Gy. és Szántó Z. (szerk.) *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, AULA. pp. 11-44.

Coleman, J.S.(1987) Norms as Social Capital. In: Radnitzky G. and Bernholz P. (eds.) *Economic Imperialism: The Economic Approach Applied outside the Field of Economics*. New York, Paragon House Publishers, pp. 133–55.

Cooke, P. (1998) Introduction. Origins of the concept. In: Cooke, P.- Braczyk, H.J. – Heidenreich, M. (eds.): *Regional Innovation Systems. The Role of Governance in a Globalized World*. London, UCL Press. London. pp. 2-26.

Cooke, P.–Uranga, M. J.–Etxebarria, G. (1997) Regional Innovation System: Institutional and Organizational Dimensions - *Research Policy*. Vol. 26. No. 4–5. pp. 475–491.

Csizmadia Z. (2003) Struktúra és cselekvés: Nan Lin társadalmi tőke-elmélete a mikro-makro problematika tükrében. In: Némedi D. – Szabari V. – Fonyó A. (szerk.) *Kötő-jelek*. Budapest, ELTE Szociológiai Doktori Iskola Évkönyve. pp. 9–29.

Csizmadia Z. (2008): Kapcsolathálózatok és társadalmi tőkék: a társadalmi viszonyok felértékelődése a szociológia legújabb szakaszában. In: Némedi D. (szerk.) *Modern szociológiai paradigmák*. Budapest, Napvilág. pp. 265-321.

Csizmadia, Z. (2009): *Együttműködés és újítóképesség. Kapcsolati hálózatok és innovációs rendszerek innovációs sajátosságai*. Budapest, Napvilág.

Dakhli, M. - De Clercq, D. (2004) Human capital, social capital, and innovation: A multi-country study. - *Entrepreneurship & Regional Development*. Vol. 16. No. 2. pp. 107–128.

Dasgupta, P. – Serageldin, I. (1999) *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington, The World Bank.

DeFilippis, J. (2001) The Myth of Social Capital in Community Development. - *Housing Policy Debate*. Vol. 12. No. 4. pp. 781-806.

Doh, S. - Acs, Z. (2011) Innovation and social capital: A cross-country analysis investigation. - *Industry&Innovation*. Vol.17. No. 3. pp. 241–262.

Doloreux, D. (2002) What should we know about regional systems of innovation – *Technology in Society*. Vol. 24. No. 3. pp. 243–263.

Dominics, L. - Florax, J.G.M.R. - de Groot, H.L.F. (2011) *Regional clusters of innovative activity in Europe: Are social capital and geographical proximity the key determinants?* Tinbergen Institute discussion paper (TI 2011–009/3). Rotterdam-Amsterdam, Tinbergen Institute.

Dordick, G. (1997) *Something Left to Lose: Personal Relations and Survival among New York's Homeless*. Philadelphia, Temple University Press.

Döry T. (2005) *Regionális innováció-politika*. Budapest-Pécs, Dialóg Campus

Durlauf, S. (1999) The Case 'Against' Social Capital - *Focus*. Vol. 20. No. 3. pp. 1–5.

Durlauf, S. (2002) On the Empirics of Social Capital. - *Economic Journal*, Vol. 112. Issue Fall. pp. 459-479.

Dusek T. (1999) A területfejlesztés megújítási iránya, az ipari körzetek – *Tér és Társadalom*. Vol. 13. No.1-2. pp. 89-108.

Edquist, C. - Chaminade, C. (2006) Industrial policy from a systems-of-innovation perspective - *European Investment Bank (EIB) Papers*. Vol. 11. No. 1. pp. 108-132.

Edquist, C. – Luukkonen, T. – Sotarauta, M. (2009) Broad-Based Innovation Policy. In: *Evaluation of the Finnish National Innovation System*. Helsinki, Taloustieto. pp. 11-70.

Edquist, C. (2005) Systems of Innovation Approaches. Their Emergence and Characteristics. In: Edquist, C. (ed.) *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations*. London–New York, Routledge, pp.1-35.

Esser, H. (2008) The two meanings of social capital. In: Castiglione, D. – Van Deth, J. W. – Wolleb G. (eds.) *The Handbook of Social Capital*. Oxford, Oxford University Press. pp. 22-49.

Etzkowitz, H. – Leydesdorff, L. (2000) The dynamics of innovation: from National Systems and „Mode 2” to a Triple Helix of university-industry-government relations – *Research Policy*. Vol.29. No. 2. pp. 109-123.

Etzkowitz, H. (2008) *The Triple Helix: University-Industry-Government. Innovation in Action*. New York, Routledge.

Etzkowitz, H. - Leydesdorff, L. (1997) *University and the Global Knowledge Economy. A Triple Helix of University – Industry – Government Relations*. London, Pinter.

Fafchamps, M. – Minten B. (1999) *Social Capital and the Firm: Evidence From Agricultural Trade*. Washington, The World Bank.

Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Pinter Publishing, London–New York.

Freeman, C. (1988) Japan: A new national system of innovation? In. Dosi, G.–Freeman, C.–Nelson, R.–Silverberg, G.–Soete, L. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*. London–New York, Pinter. pp. 330-348.

Fromhold-Eisebith, M. (2004) Innovative milieu and social capital: Complementary or redundant concepts of collaboration-based regional development? – *European Planning Studies*. Vol. 12. No. 6. pp. 747–765.

Fukuyama, F. (1997) *Bizalom*. Budapest, Európa.

Gál Z. (2013) Az „innovációbarát kormányzás” kutatás céljai és módszertana – Bevezetés. In. In. Gál Z. (szerk.) *Innovációbarát kormányzás Magyarországon. A regionális innovációs fejlesztéspolitika kihívásai*. Pécs, MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete.

Gárdos J. (2011) Interjú szociológiai források újrafelhasználása. – *Szociológiai Szemle*. Vol. 21. No. 3. pp. 125-145.

Giczi J. – Sik E. (2009) Bizalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés. In. Tóth I. Gyö. (szerk.) *TÁRKI Európai Társadalmi Jelentés 2009*. Budapest, TÁRKI. pp. 65-84.

Glaser B. G. – Strauss A. L. (1967) *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. Chicago, Aldine.

Granovetter, M. (1973) The strength of weak ties. – *American Journal of Sociology*. Vol.78 No. 6. pp. 1360-1380.

Granovetter, M. (1974) *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass., Harvard University Press

Granovetter, M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. Vol. 91. No. 3. pp. 481-510.

Granovetter, M. (2006) A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája. In: Lengyel Gy.- Szántó Z. (szerk.) *Gazdaságpszociológia*. Budapest, Aula. pp. 32-45

Grootaert, C. (1998a) *Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia*. Washington, World Bank.

Grootaert, C. (1998b) *Social Capital: The Missing Link?* Washington, World Bank.

Grosz A. – Rechnitzer J. (2005) *Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon*. Pécs-Győr, MTA RKK.

Hajdu G. (2012) Bizalom, normakövetés és társadalmi részvétel Magyarországon a rendszerváltás után. In: Kovách I. – Dupcsik Cs. – P. Tóth T. – Takács J. (szerk.) *Társadalmi integráció a jelenkori Magyarországon*. Budapest, MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont – Argumentum. pp. 45-63.

Hauser, C. - Tappeiner, G. - Walde, J. (2007) The learning region: The impact of social capital and weak ties on innovation. - *Regional Studies*. Vol. 41. No. 1. pp. 75–88.

Hayami, Y. (2001) *Development Economics*. Oxford, Oxford University Press.

Hegedűs P. – Sik E. (2007) *The regional distribution of social capital*. Kézirat

Hofstede, G.– Hofstede, G.J. (2008) *Kultúrák és szervezetek*. Pécs, VHE Kft.

Hollanders, H. - Arundel, A. (2007) *Differences in socio-economic conditions and regulatory environment: Explaining variations in national innovation performance and policy implications*. INNO Metrics—Thematic Papers. Maastricht, Maastricht University.

Inzelt A. (1998) *Bevezetés az innovációmenedzsmentbe..* Budapest, Műszaki Könyvkiadó.

Kaasa, A. (2007) Effects of different dimensions of social capital on innovation activity: Evidence from Europe at the regional level. – *Technovation*. Vol. 29. No. 3. pp. 218–233.

Kallio, A. -Harmaakorpi, V. - Pihkala, T. (2010) Absorptive capacity and social capital in regional innovation systems: The case of the Lahti region in Finland. – *Urban Studies* Vol. 47. No. 2. pp. 303–319.

Keller T. (2010) Magyarország a világ értéktérképén. In: Kolosi T. – Tóth I. Gy. (szerk.): *Társadalmi riport. 2010*. Budapest, TÁRKI. pp. 227-253.

Keller T. (2013) *Értékek 2013*. Bizalom, normakövetés, az állam szerepéről és a demokráciáról alkotott vélemények alakulása Magyarországon. „A gazdasági növekedés társadalmi/kulturális feltételei” c. kutatás 2013. évi hullámának elemzése. Budapest, TÁRKI.

Kenworthy, L. (1997) Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation – *American Behavioral Scientist* – Vol.40. No. 5. pp. 645–656.

Kisfalusi D. (2013) Kapcsolati és hálózati tőke – *Szociológiai Szemle*. Vol. 23. No. 3. pp. 84-101.

Knack, S. – Keefer, P. (1997) Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation - *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112. No. 4. pp. 1251-1288.

Koschatzky, K. (2005) The regionalization of innovation policy: new options for regional change? In: Fuchs, G.–Shapira, P. (eds.): *Rethinking regional innovation and change. Path dependency of regional breakthrough?*New York, Springer. pp. 291–312.

Kozel, V. – Parker, B. (1998) *Poverty in Rural India: The Contribution of Qualitative Research in Poverty Analysis*. Washington, The World Bank.

Krishna, A. (2001) Moving from the Stock of Social Capital to the Flow of Benefits: The Role of Agency - *World Development*. No.29. Vol. 6. pp. 925–243.

Krishna, A. (2002) *Active Social Capital: Tracing the Roots of Development and Democracy*. New York, Columbia University Press.

Kvale, S. (2005) *Az interjú*. Budapest, József Műhely.

Laumann, E. O. (1966) *Prestige and Association in an Urban Community*. Indianapolis, Bobbs-Merrill.

Laursen, K. - Masciarelli, F. - Percipe, A. (2011) Regions matter: How localized social capital affects innovation and external knowledge acquisition. –*Organisation Science*. Vol. 23. No. 1.pp. 173-193.

Lazarsfeld, P. - Merton R. K. (1954) Friendship as a social process: A substantive and methodological analysis. In: M. Berger – T. Abel – C. H. Page (eds.) *Freedom and control in modern society*. New York, Van Nostrand. pp. 18-66.

Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004) *Regionális gazdaságtan*. Budapest- Pécs. Dialóg Campus.

Lengyel I. (2008) A közelség alakváltozásai a tudásalapú helyi gazdaságfejlesztésben. In: Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.) *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. Szeged, JATE Press. pp. 109-129.

Lengyel, I. (2003) *Verseny és területi fejlődés*. Szeged, JATE Press.

Lengyel I. (2010) *Regionális gazdaságfejlesztés*. Budapest, Akadémiai Kiadó

Letenyei L. (2005) *Településkutatás*. Budapest, Ráció Kiadó.

Liljemark, T. (2004). *Innovation Policy in Canada. Strategy and Realities*. Stockholm, Swedish Institute for Growth.

Lin, N. (1982) Social Resources and Instrumental Action. In (Marsden P.V. - Lin N. (eds.) *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills, Calif., Sage. pp. 131–45.

Lin, N. (1986) Conceptualizing Social Support. In: Lin, N. - Dean A. – Ensel W. (eds.) *Social Support, Life Events, and Depression*. Orlando, Fla., Academic Press. pp.17–30.

Lin, N. (2001) *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge, Cambridge University Press.

Lin, N. (2008) A Network Theory of Social Capital. In: Castiglione, D. – Van Deth, J. W. – Wolleb G. (eds.) *The Handbook of Social Capital*. Oxford, Oxford University Press. pp. 50-69.

Lippényi T. (2004) *A regionális innovációs rendszer kialakítása*. Budapest. NKTH

Loury, G. C. (1977) A Dynamic Theory of Racial Income Differences. In Wallace, P. - La Mond, A. (eds.) *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington, Heath. pp. 153-188.

Loury, G. C. (2000) Social Exclusion and Ethnic Group: The Challenge to Development Economics. In Pleskovic, B. - Stiglitz, J. (eds): *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Oxford, Oxford University Press. pp. 225-252.

Lundvall, B. A. (1985) *Product Innovation and User-Producer Interaction. Industrial Development*. Research Series, 31. Aalborg, Aalborg University Press.

Lundvall, B. A. (1988) Innovation as an Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National System of Innovation. In. Dosi, G.–Freeman, C.–Nelson, Silverberg, G.–Soete, L. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*. London–New York, Pinter Publishers. pp. 349-369.

Lundvall, B. A. (1992) (ed.) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London, Pinter.

Lundvall, B. A. – Johnson, B. – Andersen, S. E. – Dalum, B. (2002): National system of production, innovation and competence building. - *Research Policy*. Vol. 31. no. 2. pp. 213-231.

Lyon, T. P. (2005) *Making Capitalism Work: Social Capital and Economic Growth in Italy, 1970–1995*. Working paper. Bloomington, Indiana University, Kelley School of Business.

Meinzen-Dick, R. - Raju, K. V. - Gulati, A. (2002) *What Affects Organizational and Collective Action for Managing Resources? Evidence from Canal Irrigation Systems in India - World Development*. Vol. 30. No. 4. pp. 649–666.

Morris, M. (1998) *Social Capital and Poverty in India*. IDS Working Paper 61. Sussex, Institute of Development Studies.

Nagy G. D. (2011) *Társadalmi tőke és területi kötődés a magyar régiókban*. Phd értekezés. Pécs, Pécsi Tudományegyetem BTK Interdiszciplináris Doktori Iskola, Politikatudományi Doktori Program.

Narayan, D. – Nyamwaya, D. (1996) *Learning from the Poor: A Participatory Poverty Assessment in Kenya*. Washington, The World Bank.

Narayan, D. (1999) *Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty*. Washington, The World Bank.

Nelson, R. R. (1988) Institutions supporting technical change in the United States. In: Dosi, G.–Freeman, C.–Nelson, Silverberg, G.–Soete, L. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*. London–New York, Pinter Publishers. pp. 312-329.

Nelson, R. R. (ed.) (1993) *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*. Oxford–New York, Oxford University Press.

North, D.C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.

Orbán A. – Szántó Z. (2005) Társadalmi tőke – *Erdélyi Társadalom*. Vol. 3. No. 2. pp. 55-70.

Pakucs J. – Papanek G. (2006) *Innováció menedzsment kézikönyv*. Budapest, Magyar Innovációs Szövetség.

Pálné Kovács I. (2013) Tudás, innováció, kormányzás. In: Gál Z. (szerk.) *Innovációbarát kormányzás Magyarországon*. Pécs, MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete. pp. 25-58.

Petro, N. N. (2001) Creating Social Capital in Russia: The Novgorod Model – *World Development*. Vol. 29. No.2. pp. 229–244.

Polányi K. (1976) A gazdaság mint intézményesített folyamat. In: Polányi K. *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet*. Budapest, Gondolat.

Porter, M.E. (1990) *The competitive advantage of nations*. New York, The Free Press.

Portes, A. – Sensenbrenner J. (1998) Beágyazottság és bevándorlás: megjegyzések a gazdasági cselekvések társadalmi meghatározóiról. In: Lengyel Gy.- Szántó Z. (szerk.) *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, AULA. pp. 281-317.

Portes, A. (1998) Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology – *Annual Review of Sociology*. Vol. 24. pp.1-24.

Portes, A. (2000) The Two Meanings of Social Capital – *Sociological Forum*. Vol. 15. No. 1. pp. 1-12.

Putnam, R. D. – Goss K. A. (2002) Introduction. In Putnam R. D. (ed.) *Democracies in Flux*. Oxford. Oxford University Press.

Putnam, R. D. (1993) *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton, Princeton University Press.

Putnam, R. D. (2000) *Bowling Alone. The Collapse and revival of American community*. New York, Simon and Schuster.

Radosevic, S. (2002) Regional Innovation Systems in Central and Eastern Europe: Determinants, Organizers and Alignments – *Journal of Technology Transfer*. Vol. 27.No. 1. pp. 87-96.

Rallet, A. – Torre, A (1998) On geography and technology: proximity relations in localised innovation networks. In Steiner, M (ed.) *From agglomeration economies to innovative clusters*. London, Pion. pp. 41-56.

Ratti, R. – Bramanti, A. – Gordon, R. (eds.) (1997) *The dynamics of innovative regions*. Aldershot. Ashgate.

Rothwell, R. (1994): Towards the fifth generation innovation process -*International Marketing Review*. Vol. 11. No.1. pp. 7-31.

Rubio, M. (1997) Perverse Social Capital—Some Evidence from Colombia - *Journal of Economic Issues*. Vol. 31. No.3. pp. 805-816.

Rutten, R. - Gelissen, J. (2010) Social values and the economic development of regions. *European Planning Studies*. Vol. 18. No. 6. pp. 921–939.

Sik E. (2006) Tőke-e a kapcsolati tőke, s ha igen, mennyiben nem? – *Szociológiai Szemle*, Vol 16. No. 2. pp. 72-95.

Sik E. (2012) *A kapcsolati tőke szociológiája*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó

Siklaci I. (2006): *Vélemények mélyén. A fókuszcsoporthoz tartozó kvalitatív kutatás alapmódszere*. Budapest, Kossuth.

Simmel, G. (1955) *Conflict and the Web of Group Affiliations*. New York, Free Press.

Solow, R. M. (1999) Notes on Social Capital and Economic Performance. In. Dasgupta, P. – Serageldin, I. (eds.) *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington, The World Bank. pp. 6-12.

Sotarauta, M. – Pulkkinen, R. (2011) Institutional Entrepreneurship for Knowledge Regions – *Environment and Planning C*. Vol.29. No. 1. pp. 96-112.

Swedberg, R. (1991) Major Traditions of Economic Sociology - *Annual Review of Sociology*. Vol.17. pp. 251-276.

Szántó Z. (2006) *Analitikus szemléletmódok a modern társadalomtudományban*. Budapest, Helikon.

Temple, J. - Johnson, P. (1998) Social Capability and Economic Growth – *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 113. No. 3. pp. 965–990.

Torsvik, G. (2000) Social Capital and Economic Development: A Plea for the Mechanisms - *Rationality and Society*. Vol.12. No.4. pp. 451–476.

Tóth I. Gy. (2009) *Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékstruktúrájában*. Budapest, TÁRKI.

Tóth I. Gy. (2010) A társadalmi kohézió elemei: a bizalom, normakövetés, igazságosság és felelősségérzet – lennének...In. Kolosi T. – Tóth I. Gy. (szerk.) Társadalmi riport. 2010. Budapest, Társi.

Tödttling, F.–Trippel, M. (2005) One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach - *Research Policy*. Vol. 34. No. 8. pp. 1203–1209.

Trigilia, C. (2001) Social Capital and Local Development – *European Journal of Social Theory*. Vol. 4. No. 4. pp. 427-442.

Uphoff, N.T. - Wijayarathna, C. M. (2000) Demonstrated Benefits from Social Capital: The Productivity of Farmer Organizations in Gal Oya, Sri Lanka - *World Development*. Vol. 28. No.11. pp. 1875–1890.

Utasi Á. (1990) Baráti kapcsolatok. In. Andorka R. – Kolosi T. – Vukovich Gy. (szerk.) *Társadalmi riport 1990*. Budapest, Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés. pp. 457-487.

Van Dijk, M. P. – Rabellotti R. (1997) *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*. London, Frank Cass.

Varga A. (2009) *Térszerkezet és gazdasági növekedés*. Budapest, Akadémiai Kiadó.

Vas Zs. – Bajmóczy Z. (2012) Az innovációs rendszerek 25 éve. *Közgazdasági Szemle*. Vol. 59. No. 11. pp. 1233-1256.

White, H. C. (1970) *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations*. Cambridge, Mass, Harvard University Press.

Willems, M. J. T. (2007) *The influence of social capital and cultural dimensions on innovation*. Maastricht: University of Maastricht

Williamson, O. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, Free Press.

Woolcock, M. (1998) Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework - *Theory and Society*. Vol. 27. No. 2. pp. 151–208.

Woolcock, M. (2001) The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes - *Canadian Journal of Policy Research*. Vol. 2. No. 1. pp. 1–17.

Woolcock, M.- Narayan, D. (2000) Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy - *World Bank Research Observer*. Vol. 15. No. 2. pp. 225–249.

World Development (1996) Special issue on social capital. Vol 24. No. 6. pp.961-1132.

Yawson, R. M. (2009) *The Ecological System of Innovation: A New Architectural Framework*

Zeitlin, J. (1994) Ipari körzetek, regionális gazdasági megújulás. — *Közgazdasági Szemle*. Vol. 41. No.1. pp. 14-25.

Zheng, W. (2008) A social capital perspective of innovation from individuals to nations: Where is empirical literature directing us? - *International Journal of Management Reviews*. Vol. 12. No. 2. pp. 151–181.

F MELLÉKLETEK

1. Melléklet A metaanalízis során használt tanulmányok

Bajmócy Z. (2008) A regionális innovációs képesség értelmezése és számbavétele a tanulás-alapú gazdaságban. In Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. Szeged, JATE Press. pp. 26-46.

Bajmóczy Z. - Lengyel I. (2010) (szerk.): *Innovációs képesség, versenyképesség és jólét. A Dél-Alföldi Régió innovációs képességének elemzése*. Szeged, SZTE Gazdaságtudományi Kara.

Bajmóczy Z. (2012): Innovációs index kistérségi szinten. Csak játék a számokkal. In. Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy. (szerk.) *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. Szeged, JATE Press. pp. 13-32.

Baranyai N. – Baráth G. – Barta Z. – Debreceni G. – Szépvölgyi Á. (2009) *Innováció a Közép-Dunántúlon*, Székesfehérvár, KDRIÜ.

Bartha A. - Matheika Z. (2009): A magyar kis- és középvállalatok innovációs aktivitása és innovációpolitikai preferenciái egy felmérés tükrében. - *Külgazdaság*. Vol. 53. No. 7-8. pp. 68-88.

Borsi B. – Bajmócy Z. (2009) Kvantitatív leszakadás, kvalitatív felzárkózás? A hazai regionális innovációpolitika kihívásai. - *Közgazdasági Szemle*. Vol. 56. No. 10. pp. 933-954.

Csizmadia Z. – Grosz A. (2012) Innováció és együttműködési hálózatok Magyarországon. In Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy. (szerk.) *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. Szeged, JATE Press. pp. 52-73.

Csizmadia, Z. (2009): *Együttműködés és újítóképesség. Kapcsolati hálózatok és innovációs rendszerek innovációs sajátosságai*. Budapest, Napvilág.

Csonka L. (2009) *A kutatás-fejlesztési és innovációs hálózatok hatása a vállalkozások tudományos és technológiai képességeinek fejlődésére. Autóipari tudásközpontok Magyarországon*. Phd értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem.

Dobák M. - Hortoványi L. - Szabó Zs. R. (2012): A sikeres növekedés és innováció feltételei. *Vezetéstudomány*. Vol. 43. No. 12. pp. 40-48.

Ferincz A. (2012) Kis- és középvállalatok innovációs tevékenysége a válság idején - hálózatok szerepe. *Vezetéstudomány*. No. 43. Vol. 12. pp. 14-22.

Halpern L. - Muraközy B. (2011) Innovációs és vállalati teljesítmény Magyarországon. *Közgazdasági Szemle* – Vol. 57. No. 4. pp. 293-317.

Hámori B. - Szabó K. (2010) A gyenge hazai innovációs teljesítmény intézményi magyarázatához. Vitaírás a nemzetközi innovációs versenyben való részvétel akadályairól. - *Közgazdasági Szemle*. Vol.57. No. 10. pp. 876-897.

Havas A. (2009) Magyar paradoxon? - A gyenge innovációs teljesítmény lehetséges okai. *Külgazdaság*. Vol. 53. No. 9-10. pp. 74-112.

Havas A. (2010) A vállalatok és a közfinanszírozású kutatóhelyek K+F és innovációs együttműködése Magyarországon. - *Felsőoktatási Műhely*. Vol.4. No. 4. pp. 57-73.

Hlédik E. – Szabó K. (2012) Egy innovációs felmérés tapasztalatai. In Hámori B.- Szabó K. (szerk.) *Innovációs verseny*. Budapest, Aula, Budapesti Corvinus Egyetem. pp. 149-234.

Inzelt Annamária (2010) Külföldi részvétel a hazai egyetemek és az ipar közötti együttműködésben. *Közgazdasági Szemle*. Vol.57. No. 5. pp. 431–456.

Kiss J. (2012) *Vállalati versenyképesség és innováció*. TM 30. sz. műhelytanulmány. Budapest, BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ.

Lengyel B. (2012) Tanulás, Hálózatok, Régiók. In Rechnitzer J. – Rácz Sz. (szerk.) *Dialogus a regionális tudományról*. Győr, Széchenyi István Egyetem Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Magyar Regionális Tudományi Társaság. pp.132-139.o.

Némethné Pál K. (2010): *Innovációs tevékenység mérése a magyar vállalatoknál*. Phd értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem. http://phd.lib.uni-corvinus.hu/447/1/pal_katalin.pdf

OECD (2009) *OECD Innovációpolitikai országtanulmányok Magyarország*. Budapest, Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal.

Sass M. (2010) *Kis- és közepes méretű vállalatok nemzetköziesedése az orvosműszer-gyártás ágazatban: Magyarország példája*. Műhelytanulmányok MT-DP – 2010/32. Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet.

Sebestyén T. (2012) Régiók hálózata és gazdasági teljesítmény. A régiók közötti tudáshálózati struktúra makrogazdasági szerepének vizsgálata. *Tér és Társadalom*. Vol. 26. No. 3. pp. 69-91.

Sitányi L. – Ludescher G. (2009) Az innováció és a társadalmi tőke kapcsolata a Pécsi Tudományegyetem példája alapján. *Területfejlesztés és Innováció*. Vol. 3. No. 3, 2-10.o.

Szalavetz A. (2011) Innovációvezérelt növekedés? *Közgazdasági Szemle*. Vol. 58. No. 5. pp. 460-476.

Szanyi M. (2009) Tudomány és innováció, avagy mit és hogyan fejlesszen az állam a kis európai országokban? *Külgazdaság*. Vol. 53. No. 5-6. pp. 63-90.

Tilinger A. (2010) A regionális innovációs rendszerek elemei az Észak-Dunántúlon. *Tér és társadalom*. Vol. 24. No. 4. pp. 207-220.

Tóth L. (2012) Az innovációk hiányának az okai – kulturális korlátok. In. Hámori Balázs-Szabó Katalin (szerk.) *Innovációs verseny*. Budapest, Aula, Budapesti Corvinus Egyetem. pp. 399-424.

Varga A. – Járosi P. (2012): Regionális innováció-politikák hatáselemzése a GMR-Európa modell segítségével. In. Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málóvics Gy. (szerk.) *Regionális innovációs-képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. Szeged, JATE Press. pp. 33-51.

2. Melléklet: Interjúvázlat

Innovációbarát kormányzás Magyarországon: a regionális innovációs fejlesztéspolitika

kihívásai

(OTKA-kutatás azonosítója: 81785)

MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete

Pécs, Papnövelde u. 22.

2012

- Az intézmény/szervezet bemutatása (története, jogi státus, foglalkoztatottak, tevékenységek és funkciók, projektek)
- A szervezet/intézmény kapcsolatrendszere. (kapcsolatok feltérképezése az innovációs szereplőkkel válaszlap segítségével, együttműködések tartalma és jellege, legfontosabb kapcsolatok kijelölése, együttműködés fontosságának megítélése, jövőbeni együttműködési szándékok válaszlap segítségével, legfontosabb innovációs szereplők azonosítása)
- Régió tudásbázisának értékelése
- Javaslatok a tudásáramlás és a technológia-transzfer javítására
- Innovációt elősegítő legfontosabb tényezők
- Innovációt hátráltató társadalmi tényezők
- Állam szerepe az innovációban
- Önkormányzatok szerepe az innovációban

- Innováció támogatása (források elégségessége, átláthatósága)
- Milyen innováció (TÉT)-politikai kormányzati reformot, intézkedéscsomagot, támogatási rendszert tartana időszerűnek?
- Mennyire tartja centralizáltnak az innováció támogatási rendszerét?
- Szükségesnek tartaná-e a rendszer decentralizálását
- Kapnak-e elegendő szakmai, intézményi, szervezeti segítséget az innovatív vállalatok?