

Pécsi Tudományegyetem
Közgazdaságtudományi Kar
Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola

**A BIZALOM ÉS BIZALOMHIÁNY HATÁSA
A VÁLLALKOZÓI HÁLÓZATOK MŰKÖDÉSÉRE**

A bizalom hatása az együttműködések makro-regionális rendszerére

nemzetközi és hazai példák tükrében

Doktori értekezés

Készítette:

Vadasi Aida

Témavezető:

Prof. Horváth Gyula DSc

Pécs, 2009

TARTALOMJEGYZÉK

I. ALAPFOGALMAK - ELMÉLETEK	10
I.1. „Kisvilágoktól” a gazdasági hálózatokig	10
I.1.1. A hálózatok eredete és célja	14
I.1.2. Hálózatok és klaszterek	23
I.1.3. Hálózati gazdaság.....	27
I.2. Társadalmi tőke (TT)	30
I.2.1. A társadalmi tőke forrásai.....	31
I.2.2. A társadalmi tőke fogalmának meghatározása	32
I.2.2.1. A társadalmi tőke dimenziói.....	37
I.2.2.2. A társadalmi tőke funkciói-diszfunkciói.....	40
I.3. A bizalom egyéb megközelítési módjai	44
I.3.1. Trust és Confidence – személyek kötötti és intézményekbe vetett bizalom.....	46
I.3.2. Stratégiai és ismétlődés bizalom	49
I.4. A magasszintű társadalmi tőke és bizalom hatása a gazdasági együttműködésekre	52
I.4.1. A társadalmi tőke mérése – a bizalom szerepe/helye a mérésekben ..	54
I.4.2. Társadalmi tőke kialakulása	56
I.4.3. A társadalmi tőke és a bizalom növelésének lehetőségei	59
I.4.4. Bizalom – hol volt, hol nem volt.....	61
I.4.5. Elvárások és bizalomhiány.....	68
II. KUTATÁSI KÉRDÉSEK, CÉLOK ÉS MÓDSZEREK	71
II.1. A témaválasztás indoklása	71
II.2. A bizalom, a bizalomhiány és a bizalmatlanság hatása a hálózatokra: az alapprobléma, alapkérdés	72
II.3. Kutatási kérdések, hipotézisek	73
III. NEMZETKÖZI HÁLÓZATI PÉLDÁK	76
III.1. Formális gazdasági hálózatok Európából: Dánia és Anglia példája	77
III.1.1. A dán hálózati modell.....	77
III.1.2. Az Angol hálózati modell.....	79
III.2. A japán hálózati modell	81
III.2.1. A japán hálózatok kialakulásának története	82

III.2.1.1. <i>A japán hálózatok ideológiai háttere</i>	84
III.2.2. A háború után kialakult japán hálózatok: a keirecuk	89
III.3. Olaszország	90
III.4. Északkelet-Olaszország iparági körzetei - az ÉKK-modell	92
III.4.1. Dél-Olaszország és az ÉKK-modell összevetése: a morális és amorális hálózatok.....	104
III.4.2. A maffia, mint bizalmatlanságon alapuló amorális spontán üzleti hálózat	114
III.4.3. A Friuli hálózati modell – Az ÉKK-modell egyik speciális példája	118
III.4.3.1. <i>A Friuli hálózati modell négy alappillére</i>	119
III.4.3.2. <i>Strukturált mélyinterjúk összefoglalása az FVG formális gazdasági hálózat tagjaival</i>	135
III.4.3.3. <i>A Friuli hálózati modell a többi olasz régió statisztikai mutatóinak tükrében</i>	139
III.4.3.4. <i>Az ÉKK és a Friuli modell távlatai:</i>	155
IV. MAGYARORSZÁGI TANULSÁGOK ÉS EGY ÉSZAK-MAGYARORSZÁGI KISTÉRSÉG	157
IV.1. A strukturált mélyinterjúk eredményeinek összegzése	160
IV.1.1. Fogolydilemma játék eredményei	181
IV.1.2. Hálózat és bizalom a megkérdezettek szemszögéből.....	183
IV.2. Összefüggések más magyarországi hálózati kutatásokkal	188
V. KUTATÁSI EREDMÉNYEK, KÖVETKEZTETÉSEK ÚJ KUTATÁSI IRÁNYOK	196
V.1. Kutatási eredmények	196
V.2. Kutatási eredmények visszatükröződése a magyarországi felmérés tapasztalatai alapján	200
V.3. Új tudományos lehetőségek, kutatási irányok	203
V.4. V.4. Újszerű kutatási eredmények	204

ÁBRÁK JEGYZÉKE:

Sorsz:	Ábra megnevezése:	Oldal:
1	<i>Hálózatok típusai eredetük szerint</i>	15
2	<i>A társadalmi felelősségvállalás (CSR) szentháromság modellje</i>	19
3	<i>A szektorközi együttműködésen alapuló gazdasági hálózatok szentháromság modellje</i>	20
4	<i>Regionális vállalati hálózatok sajátosságai</i>	25
5	<i>Mark Granovetter társadalomképe</i>	38
6	<i>Áthidaló kötés nélküli szegregált csoportosulások</i>	39
7	<i>Bizalom típusai és a hálózatok</i>	46
8	<i>A magas szintű társadalmi tőke, a bizalom és a hálózatok kapcsolata</i>	48
9	<i>Az alacsony szintű társadalmi tőke és bizalom és a hálózatok kapcsolata</i>	48
10	<i>Hálózatosság menete, integrációs szintje</i>	53
11	<i>Elvárások hatása gazdasági döntésekre</i>	68
12	<i>Elvárások hatása a bizalomra</i>	69
13	<i>Az elvárások hatása a gazdasági együttműködésekre</i>	69
14	<i>Makrorégiók Olaszországban</i>	91
15	<i>A harminc legfejlettebb régió elhelyezkedése, 1950-1990</i>	94
16	<i>Olasz iparági körzetek a hivatalos állami besorolás szerint</i>	96
17	<i>ÉKK hálózat "fantázia képe"</i>	102
18	<i>Amorális adaptációs stratégiák ördögi köre</i>	109
19	<i>Dél-Olasz hálózati modell</i>	116
20	<i>Maffia hálózatok "fantázia képe"</i>	117
21	<i>Friuli Venezia Giulia térképe</i>	122
22	<i>Technológiafejlesztési hálózat FVG-ban</i>	130
23	<i>Formális regionális fejlesztési hálózatának főbb szereplői</i>	131

Srsz:	Ábra megnevezése:	Oldal:
24	<i>A Friuli modell hálózatai és a bizalom</i>	138
25	<i>Regionális GDP változása 1963 -1995 között</i>	141
26	<i>A Munkatermelékenység változása 1963 -1995 között</i>	141
27	<i>Hozzáadott érték változása az ágazati megoszlásban Friuliban 1963 -1995</i>	142
28	<i>Az Export/Import változása Friuliban 1963 -1995</i>	143
29	<i>1 főre jutó GDP változása 1996 -2002 között</i>	144
30	<i>GDP/fő az EU 25 tagállamának NUTS 2-es régióiban</i>	144
31	<i>A foglalkozási ráta % os eltérése 1996 -2002 között</i>	145
32	<i>Munkanélküliségi ráta az EU 25 tagállamának NUTS II-es régióiban 2003-ban</i>	146
33	<i>A munkatermelékenység különbségének alakulása PPP-n 1996 -2002 között</i>	147
34	<i>Munkanélküliségi ráta csökkenésének mértéke a 15-64 éves lakosság körében 1995-2005 között</i>	149
35	<i>K+F kiadások szektoronként 2003-ban</i>	150
36	<i>A K+F alkalmazottak aránya szektoronként 2003-ban</i>	152
37	<i>A technológiai, mérnöki végzettséggel rendelkezők arányának növekedése 1998-2004 közt a 20-29 éves lakosság körében</i>	153
38	<i>A technológiai, mérnöki végzettséggel rendelkezők aránya a 20-29 éves lakosság körében az országos, illetve az ÉKK modell átlagához viszonyítva</i>	153
39	<i>Hálózati fő jellemzői és kapcsolatuk a bizalommal</i>	185
40	<i>A bizalom hálózatokra kifejtett hatása</i>	197

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE:

Sorsz:	Táblázat megnevezése:	Oldal:
1	<i>Az üzleti és gazdasági hálózatok közötti különbségek</i>	17
2	<i>A formális és spontán üzleti és gazdasági hálózatok összefoglaló táblázata</i>	21
3	<i>A hálózat és a klaszterek eltérő tulajdonságai</i>	23
4	<i>A hagyományos gazdasági paradigma súlypontjainak átértékelődése az új hálózati gazdaság szempontjából</i>	28
5	<i>Társadalmi tőke kapcsolata a bizalommal és hatása a gazdaságra</i>	36
6	<i>A társadalmi tőke funkciói és diszfunkcióinak hatása az együttműködésekre</i>	42
7	<i>A japán keirecu és az ÉKK modell iparági körzetei és az ÉKK modell hálózatai közötti hasonlóságok</i>	103
8	<i>Az iparági körzetek és a maffia hálózatai közötti különbségek</i>	106
9	<i>ÉKK modell és Dél-Itáliai hálózatok közötti különbségek</i>	114
10	<i>FVG főbb gazdaság és térségfejlesztő szervei</i>	132
11	<i>FVG főbb határon túlra és Középkelet-Europába irányuló gazdaságfejlesztés intézményei</i>	134
12	<i>A FVG mélyinterjúk felmérés módszertana</i>	135
13	<i>A vállalkozói kérdőíves felmérés módszertana</i>	160
14	<i>Gazdasági szereplők és környezetük közötti bizalom</i>	162
15	<i>Munkavégzéshez szükséges információk forrása cégen belülről</i>	164
16	<i>Munkavégzéshez szükséges információk forrása cégen kívül</i>	165
17	<i>Üzleti partnerek kiválasztásának szempontjai %-ban kifejezve</i>	169
18	<i>Üzleti partnerektől való megváltás szempontjai</i>	170
19	<i>Munkatársak kiválasztásának szempontjai</i>	177
20	<i>Munkavállalótól való megváltás szempontjai %-ban kifejezve</i>	178
21	<i>Hálózati felmérés paraméterei</i>	183
22	<i>Kutatási kérdések és hipotézisek összefoglalása</i>	200

Bevezetés

„...csak egyetlen igazi fényűzés van: az emberi kapcsolatoké. Ha csupán anyagi javakért dolgozunk: magunk építjük magunk köré börtönünket. Bezárjuk magunkat, magányosan, hamunál hitványabb pénzünkkel, amely semmi olyat nem nyújt, amiért érdemes élni.”

(Antoine de Saint-Exupéry)

A hálózatok és a bizalom kapcsolatának vizsgálata a gazdasági együttműködések speciális szemszögből történő elemzését teszi szükségessé. Dolgozatomban erre teszünk kísérletet.

George Akerlof elmélete olyan szociológiai, szociál-pszichiátriai és magatartás-tudományi kategóriákat emelt át a közgazdaságtanba, mint az identitás, a norma és az értékek. Kutatótársával együtt azért kapta az új évezred első gazdaságtudományi Nobel-díját, mert „felismerték, hogy a piac jó, vagy kontraszelektív működése gazdaságpszichológiai feltételektől függ. Az általuk felvázolt modell szerint meghatározó gazdasági-társadalmi tényező az, hogy az emberek miképp élik át saját helyüket, szerepüket a társadalomban, mennyire van önazonosságuk, milyen közös értékeket fogadnak el, s melyek azok a társadalmi rétegek, amelyekben ezek a folyamatok sérülnek” (Garai L. 2004, 16. old.). Fukuyama, az egyik legismertebb társadalomtudós „A bizalom, a prosperitás alapja, című könyvében (1995) azt elemzi, hogy az amerikai társadalom fejlettségének bázisa nem a verseny, hanem a társadalmi tőke és azon belül a bizalom, mely értelmében, ha egy üzleti tárgyaláson valaki ígéretet tesz, partnere feltétlenül megbízhat annak betartásában. Az amerikai gazdaság válságjelenségeinek legfőbb oka álláspontja szerint éppen az, hogy nagymértékben csökkent a megbízhatóság szerepe az üzletkötésekben.

Számos közgazdász azt az álláspontot képviseli, mely szerint az egyéni magatartás irreleváns az áruk piaci viselkedésének szempontjából. Kenneth Edgar Boulding véleménye szerint „a gazdaságtudományok érdeklődésének gyújtópontjában áruk viselkedése áll, nem pedig embereké” (Boulding 1993, 27.old.). E nézőpont képviselői szerint a pszichológiai véletlenek nagy száma egymást kiegyenlítik, és a piac láthatatlan keze így biztosítja az egyensúly állapotát. A nagy számok törvénye viszont csak abban az esetben alkalmazható gazdasági szituációkra is, ha a véletlen tényezők túlsúlyban vannak. Ha feltételezzük, hogy a családok, vállalatok, vagy azok hálózatainak döntései egymástól teljesen független, véletlenszerű okokból fakadnak, akkor az, hogy mit tesznek majd, tényleg biztosabban előre látható a nagy számok törvénye alapján. Ha viszont ugyanaz a tényező egyszerre sok embert

ugyanabba az irányba befolyásol, akkor az elméleti középértéktől való eltérések összeadódnak ahelyett, hogy semlegesítenék egymást (Garai 1998). Ilyen tényező lehet - többek között az identitás, a norma, a közös értékek. Fukuyama a bizalomról szóló közismert művében azt állítja, hogy „a gazdaság nem az, aminek látszik; a társadalmi életben gyökerezik, s egy szélesebb kérdésnek, a modern társadalmak megszerveződésének a vizsgálatától elválasztva nem érthető meg” (Fukuyama 1995, 74. old). A kultúra jelentősége túlmutat az országhatárokon, egyre nagyobb hangsúlyt kap a globális gazdaságban. Samuel P. Huntington szerint az új globális rendben az emberek egymás közötti személyes és gazdasági erőviszonyait nem a civilizációs, hanem a kulturális különbségek illetve hasonlóságok fogják mozgatni (Huntington S.P. 1994. Idézi: Doh Chull Shin 1994, 135. old). Ismét Fukuyama (1995) szerint a modern élet egyik legjelentősebb területe, melyben a kultúra közvetlenül befolyásolja a döntéseket, maga a gazdaság. A modern társadalmakban a gazdaság az emberi összefogás, társulás egyik legfontosabb és legdinamikusabb közege. Napjainkban - amikor a gazdasági verseny szereplői egyre inkább a vállalkozások hálózatai és nem önálló vállalatok - a gazdasági tevékenységeknek nem igen van olyan formája, mely ne igényelné emberek társadalmi együttműködését, melynek nélkülözhetetlen eleme az erős társadalmi tőke és ezen belül a bizalom. Jelen disszertáció többek között arra kíván rávilágítani, hogy a társadalmi tőke olyan normák, értékek együttese, mely a gazdasági döntéseket egy adott térségben alapvetően befolyásolják, különös tekintettel az együttműködési hajlamra, a gazdasági hálózatok kialakulására. Fukuyamára (1995), Putnamra (2002) visszautalva megerősíthető, hogy a társadalmi tőke egyik alapeleme a bizalom ezért képezi a prosperitás alapját. Munkámban a társadalmi tőkén belül a bizalom hatását vizsgálom az gazdasági életben képződő együttműködésekre, hálózatokra. Ez a nézőpont arra enged ráláttni, hogy milyen szintű az egyén másokba - **személyek közötti bizalom** - és a társadalmi intézményekbe vetett bizalma - **közbizalom** -, mivel ennek függvényében vesz részt gazdasági hálózatokban.

A dolgozat központi kérdése tehát a bizalom hatása a gazdasági életben képződő hálózatok kialakulására, működésére. A magas szintű bizalom jelenlétének egyik legmarkánsabb hatása a kiterjedt szektorközi kapcsolatok, illetve az ún. spontán gazdasági hálózatok kialakulásában fedezhető fel. Bizalomhiány következménye többek között a gyér együttműködési hajlam, bizalmatlanságé pedig a korrupció, bünszervezetek képződése. Nemzetközi példákkal illusztrálni fogom, hogy az eltérő kulturális háttér eltérő bizalmi mechanizmusokat és társadalmi elvárásokat generál, melynek talaján különböző együttműködési rendszerek jönnek

létre. Északkelet-Olszországban az iparági körzetek, Dél-Itáliában a ma is virágzó maffia hálózatok. Az USA-ban a részvénytársasági és holding forma uralkodik, Japánban az Rt-eket és kisvállalkozásokat egyaránt magába fogadó sajátos “keirecu” hálózatok alkotják a gazdaság gerincét. A nemzetközi és magyarországi példákon keresztül bemutatott hálózatok elemzésekor minden esetben ***vizsgálom a bizalom, a bizalomhiány, illetve bizalmatlanság hatását és szerepét az együttműködésekre, a szektorközi kapcsolatok kiterjedtségét, a hálózatok kialakulásának spontán illetve formális eredetét,*** illetve a hálózatok célját tekintve ***üzleti vagy gazdasági jellegét.*** Ez utóbbi felosztást Dinya László és Domán Szilvia (2004) publikációjából kiindulva, Dinya Lászlóval folytatott személyes konzultáció alapján fejlesztettem tovább. A disszertáció célja továbbá felvázolni a hálózatosodás lehetőségeit és eddigi eredményeit illetve akadályait Magyarországon különös tekintettel az Észak-magyarországi Régióra, mely kiváló példája a marginalizált helyzetű, elmaradt határtérségnek hazánkban. Strukturált mély-interjúkban vizsgálom a társadalmi elvárásokban gyökerező bizalom meglétét/hiányát az egyik észak-magyarországi kistérségben működő, illetve jövőbeni lehetséges hálózatok szereplőinél, szektorközi kapcsolataikat, illetve azok formális illetve spontán eredetét.

I. ALAPFOGALMAK - ELMÉLETEK

A disszertáció a bizalom, a bizalmatlanság illetve a bizalomhiány kapcsolatát vizsgálja az üzleti és gazdasági hálózatok kialakulására, működésére, különös tekintettel azok területi egyenlőtlenségekre gyakorolt hatására.

I.1. „Kisvilágoktól” a gazdasági hálózatokig

*„A képzelőerő fontosabb, mint a tudás.”
(Albert Einstein)*

Hálózatok alapdefiníciója: „Minden olyan rendszer felfogható hálózatnak, amely egymástól elkülönült elemekből áll, és amelyben ezeket az elemeket gyengébb vagy erősebb kapcsolatok kötik össze. A hálózatok elemei távolról nézve pontok csupán, de közelről nézve maguk is hálózatok. A hálózatok definíciója szinte minden bennünk rejtőző vagy minket körülvevő rendszerre teljesül. A hálózatok attól válnak hálózatokká, hogy elemeik össze vannak kötve. A hálózatokban fontos, hogy az információk gyorsan terjedjenek, azaz az elemek hatékonyan legyenek összekötve.” (Csermely 2005, 25.old.) orvos-biológus kutató professzor.)

A fenti meghatározás csak úgy, mint a hálózatokat, „kisvilágok”-ként először bemutató, a későbbi kutatásokat fél évszázaddal megelőző Karinth Frigyes (1929) gondolatai, minden hálózati típusra érvényesek.

Braun Tibor (2003) hívta fel a figyelmet arra, hogy a kisvilágokat először Karinth Frigyes fedezte fel 1929-ben. Karinth Minden másképpen van című tárcagyűjteményében a Láncszemek című írásában a így fogalmaz: „Annak bizonyításául, hogy a Földgolyó lakossága sokkal közelebb van egymáshoz, mindenféle tekintetben, mint ahogy valaha is volt, próbát ajánlott fel a társaság egyik tagja. Tessék egy akármilyen meghatározható egyént kijelölni a Föld másfél milliárd lakója közül, bármelyik pontján a Földnek - ő fogadást ajánl, hogy legföljebb öt más egyéneken keresztül, kik közül az egyik neki személyes ismerőse, kapcsolatot tud létesíteni az illetővel, csupa közvetlen - ismeretség alapon, mint ahogy mondani szokták: Kérlek, te ismered X. Y.-t, szólj neki, hogy szóljon Z. V.-nek, aki neki ismerőse... stb. - Na erre kíváncsi vagyok - mondta valaki; - hát kérem, mondjuk... mondjuk, Lagerlöff Zelma. - Lagerlöff Zelma - mondta barátunk, mi sem könnyebb ennél. Két másodpercig gondolkodott csak, már kész is volt. Hát kérem, Lagerlöff Zelma, mint a Nobel-díj nyertese, nyilván személyesen ismeri Gusztáv svéd királyt, hiszen az adta át neki a díjat, az előírás szerint. Márpedig Gusztáv svéd

király szenvedélyes teniszjátékos, részt vesz a nemzetközi nagy versenyeken is, játszott Kehrlinggel, akit kétségkívül kegyel, és jól ismer, Kehrlinget pedig én magam (barátunk szintén erős teniszjátékos) nagyon jól ismerem. Íme a lánc, - csak két láncszem kellett hozzá a maximális öt pontból, ami természetes is, hiszen a világ nagyhírű és népszerű embereihez könnyebb kapcsolatot találni, mint a jelentéktelenséghez, lévén előbbieknél rengeteg ismerőse. Tessék nehezebb feladatot adni. A nehezebb feladatot: egy szögecselő munkást a Ford-művek műhelyéből, ezek után magam vállaltam, és négy láncszemmel szerencsésen meg is oldottam. A munkás ismeri műhelyfőnökét, műhelyfőnöke magát Fordot, Ford jóban van a Hearst-lapok vezérigazgatójával, a Hearst-lapok vezérigazgatójával tavaly alaposan összeismerkedett Pásztor Árpád úr, aki nekem nemcsak ismerősöm, de tudtommal kitűnő barátom - csak egy szavamba kerül, hogy sürgönyözzön a vezérigazgatónak, hogy szóljon Fordnak, hogy Ford szóljon a műhelyfőnöknek, hogy a szögecselő munkás sürgősen szögecseljen nekem össze egy autót, éppen szükségem lenne rá. Így folyt a játék és barátunknak igaza lett - soha nem kellett ötnél több láncszem ahhoz, hogy a Földkerekség bármelyik lakosával, csupa személyes ismeretség révén, összeköttetésbe kerüljön a társaság bármelyik tagja." (Karinthy F. 1929, 37. old.) Karinthy hihetetlen előrelátását, amellyel a két ember közötti „öt lépés távolságot" globális méretekben megjósolta, a tudományos kutatásoknak csak évtizedekkel később sikerült bizonyítani.

A hálózatelemzésnek igen sok irányzata van: matematikai, fizikai, közgazdasági, gazdaságpszichológiai, szociálpszichológiai, antropológiai stb... Az elemzési irányzatok és definíciók dzsungelében elengedhetetlenül fontos az alkalmazni kívánt elemzési irányzat konkretizálása: dolgozatomban gazdaságpszichológiai szemszögből vizsgálja a hálózatokat, illetve a bizalom/hiány hatását működésükre, kiemelve a térségspecifikus elemeket.

A hálózatok kutatása tradicionálisan a matematika, azon belül a gráfelmélet részét képezi. Ebből a nézőpontból a családfák, telefon-, energia-, vasúti-, légi hálózatok is gráfok. Ezek közös jellemzőit elsőként a magyar származású Erdős Pál és Rényi Alfréd próbálták egységes rendszerbe foglalni. A véletlen gráfok annak ellenére, hogy igazolják a szoros összekapcsoltságot, mégsem tudják megmagyarázni a „kisvilág" jelenséget. A véletlen gráfok nem bizonyítják, hogy a Földünkön két tetszőlegesen kiválasztott ember hat lépés távolságra van egymástól. A gráfok és kisvilágok közötti kapcsolatot Granovetter erős és gyenge kötéseinek elmélete fogalmazta meg. 1998-ban Duncan Watts és Steve Strogatz matematikusok (2001), a Cornell University kutatói összekapcsolták Granovetter és Milgram megfigyeléseit, és kimutatták, hogy a rend és a káosz között hogyan is jönnek létre a bonyolult hálózatok. Felfedezésüket a Nature 1998 júniusi számában „A kicsi világ hálózatok kollektív dinamikája" címmel publikálták. Amennyiben egy meglévő hálóba további ötven véletlen kapcsolatot viszünk be, ami az összes kapcsolat csupán egy százaléka, a hálózat fürtösödése, csoportokba rendeződése csak minimálisan változik, azonban az összekötési távolság hét lépésre csökken. Watts és Strogatz ezeket a gráfokat „kicsi világ gráfoknak" nevezte el (Strogatz-Watts, 1998). Ez az eredmény tudományosan is igazolta Karinthy kisvilág-elméletét. Napjainkban a hálózatok vizsgálata kiterjedt a világháló, az internet és az

informatika területére is: a Faloustos fivérek 1998-ban és 1999-ben kezdték vizsgálni az internet felépítését. Arra a megállapításra jutottak, hogy az interneten egy üzenet egy adott pontból egy másikba átlagosan négy kapcsolati ponton keresztül jut el, és a fűrtösödés foka a fent leírt véletlen hálózatok több, mint százszorosa. Tehát az internet is kicsi világ, és bár látszólag véletlenszerűen épül fel, tulajdonságai alapján mégis valamifajta rendezettséget mutat. A hazai kutatók közül Barabás Albert László (2003), Albert Réka és - a fent idézett - Csermely Péter (2005) munkássága adja a kiindulópontját egy olyan általános hálózatelemzési irányzatnak, amely alapvetően matematikai, fizikai alapon vizsgálja a természeti és társadalmi szerveződések közös vezérlő elveit. Ennek ellenére a hálózatok dinamikáját vizsgáló különböző nézőpontok között számos közös vonást lehet felfedezni. Az antropológusok - University of Manchester kutatói A.R. Radcliffe - Brown, Gluckmann, J.C. Michell, E. Bott Dél-Afrikában, Angliában, Indiában - főleg rokonsági, emberi kapcsolatok feltérképezésével és dinamikáját kutatták. Később Robin Dunbar angol antropológus azt vizsgálta, hogy milyen méretű és intenzitású embercsoportok vesznek körül minket, embereket. Az angliai városszociológiai kutatások ugyanebben az időben a városi szubkultúrák, közösségek kapcsolatrendszerét vizsgálták. A társadalmi hálók elemzésének fontos területe a szociometria, melynek megalkotója Jacob Levi Moreno pszichiáter, az 1910-es években dolgozta ki módszerét, melynek segítségével kisebb embercsoportok belső szerkezetét, kialakulásának dinamikáját és egyes szereplőinek hálózaton belüli szerepét vizsgálta. Magyarországon Mérei Ferenc honosította meg ezt a módszert, mely elsősorban iskolai, munkahelyi közösségek feltérképezésére szolgál. Később, a hatvanas években a Harvard Universityn Harrison White szociológus ötvözte a korábbi kutatási tradíciókat, majd tanítványai, Mark Granovetter (1998) és Barry Wellmann (2001) dolgozták ki, és népszerűsítették a **társadalmi hálózatok fogalmát**. Értelmezésük szerint a társadalmi hálózat fogalma alatt egy társadalom tagjai közötti mindenféle interperszonális és internacionális kapcsolatot értünk.

1973-ban Mark Granovetter (1973, 1974, 1991) a közösségeket összekötő legalapvetőbb kapcsolatok feltérképezésével foglalkozott. Alapvető felfedezése az volt, hogy a kapcsolati hálónkban az ún. **erős kapcsolatok** (családtag, barát, kollégák) a hálózat fenntartásában - a szükséges összekötések számának biztosításában - sokkal kisebb szerepet játszanak, mint az egyszerű ismerősök, azaz a **gyenge kapcsolatok**. Ez utóbbiak Granovetter szerint **a „társadalmi híd” szerepét töltik be** így **biztosítva** az egymástól gyakran nagyon távol fekvő,

kulturális, társadalmi szempontból igen különböző **társas hálózatok összeköttetését**. Stanley Milgram és J. Travers (1969) szociálpszichológusok a '60-es években „kisvilágok”-ként jellemzik az akkor 200 millió főt számláló Egyesült Államokat. Anélkül, hogy Karinthy 40 évvel korábban idézett munkásságáról bármit tudtak volna, hat lépés távolságban határozták meg két lakó közötti a maximális kapcsolati távolságot.

Társadalmi hálózat: A hálózatelemzés egyik legtöbbet idézett módszertani tankönyvének tartott Wasserman - Faust (1994) kötet értelmezése szerint a társadalmi hálózat cselekvőkből és a köztük fennálló kapcsolatokból áll. A cselekvők lehetnek egyének, de kollektív társadalmi egységek is. Ez utóbbiakat alkotják különböző típusú szervezetek, vállalatok, nemzetek. A cselekvők között fennálló kapcsolatokat pedig meghatározott típusú kötések halmazaként határozzák meg a szerzők. Bizonyos esetekben a kötések és kapcsolatok hiánya beszédesebb és fontosabb egy gazdasági-társadalmi jelenség megértésében, mint a nyilvánvaló látható viszonyok.

A kötések hiánya a dolgozat nézőpontjából a bizalmi kötések hiányát, illetve magát a bizalmatlanságot jelenti, mely alapvetően befolyásolja egy hálózat stabilitását, jellegét, célját, ahogy ezt a nemzetközi hálózati példák összehasonlító elemzésével a későbbi fejezetekben illusztrálni is fogom.

Minél magasabb szintű a bizalom, annál kiterjedtebb együttműködések, hálózatok képződnek, melyek már több szervezetet, csoportosulást is összekötnek.

A szervezatközi hálózatok Williams szerint (1985. Idézi: Csizmadia Z., 2007, 60. old) „olyan jogi értelemben önálló és egymástól független intézmények csoportját jelentik, amelyek cserekapcsolatokban azonos, vagy egymást kiegészítő célokon, és/vagy hosszabb ideje fennálló társadalmi kapcsolatokon keresztül fonódnak össze és erre alapozva működnek együtt”.

A disszertációm a vállalatok és közszervezetek, mint cselekvők által alkotott hálózatokra fókuszál, a kötőelemek között pedig kiemeli a társadalmi tőke és ezen belül a bizalom meglétének vagy éppen hiányának szerepét.

Vállalati hálózat: A vállalati hálózatot legegyszerűbben cégek közötti kapcsolatok rendszereként definiálhatjuk (Kocsis É. 2000).

1.1.1. A hálózatok eredete és célja

A „Gazdasági hálózatok tanulmányozásának módszertani kérdéseivel” behatóan foglalkozik Dinya László és Domán Szilvia (Czagány L. – Garai L. szerk., 2004). A tanulmány többek között kitér a *gazdasági hálózatok, hálózati gazdaságok* pontos értelmezésére, bevezeti többek között a *spontán és formális módon létrejött gazdasági hálózatok* megkülönböztetését, valamint az *üzleti és gazdasági hálózatok közötti* értelmezésbeli *különbségeket*. Ezek az eredmények rendkívül fontosak jelen disszertáció elméleti megalapozása szempontjából.

Keletkezési eredetük szerint megkülönböztetünk spontán és formális, cél- és igényrendszerük szerint pedig üzleti és gazdasági hálózatokat. A dolgozatomban a két szempontrendszerrel együttesen alkalmazom, mely alapján négy vizsgálandó hálózati típust különböztetek meg: a spontán gazdasági, a spontán üzleti, valamint a formális gazdasági és a formális üzleti hálózatokat.

Spontán hálózatok: eredetük szerint spontán hálózatként azon önszerveződő konfigurációkat tekintjük, mely „a gazdasági szereplők döntő többsége által elfogadott és követett egyéni viselkedésüket szabályozó, egyszerű elvek következtében spontán jelennek meg” (136. old).

Álláspontom szerint a spontán önszerveződő hálózatok magas szintű társadalmi tőkével rendelkező térségekben szerveződnek. Kialakulásukban és fennmaradásukban a magas szintű bizalom nélkülözhetetlen szerepet játszik.

Formális hálózatok: eredetük szerint formális hálózatnak a „meghatározott gazdasági szereplők által tudatosan kezdeményezett, mesterségesen létrehozott hálózatokat tekintjük, amelyek működését a spontán hálózatokban érvényesülő önszerveződő elveken túl egyéb, a résztvevők által követett, formalizált szabályok is vezérik” (136. old).

Ezt a gondolatmenetet továbbfűzve megállapítható, hogy a formális hálózatok mesterségesen, többnyire valamely intézmény kezdeményezésére és támogatásával jönnek létre, mely megszabja a minden tag számára kötelező szabályokat. A formális hálózatok kialakulása és működése, vagy éppen hiánya szempontjából az ún. intézményekbe vetett közbizalomnak (CONFIDENCE) van domináns szerepe. Enélkül egyetlen hálózati tag sem venne részt az együttműködésekben.

1. ábra.
Hálózatok típusai eredetük szerint



Forrás: Dinya L. – Domán Sz. In: Czagány L. – Garai L. (szerk), 2004 136.old. alapján saját szerkesztés a saját dőlt betűvel szedett kiegészítésekkel

Az eddigi kutatások szinte kizárólag a formális hálózatok létrehozására, működésére, megismerésére irányultak. Mivel hiányoztak az ismeretek az önszerveződő, spontán hálózatokról, azok empirikus kutatása még várat magára. A disszertációm éppen ezért nagy hangsúlyt fektet a spontán hálózatok vizsgálatára.

A hálózatok cél és igényrendszere alapján meghatározott üzleti és gazdasági hálózatok fogalmát az idézett szerzőpáros az üzleti és gazdasági szféra értelmezéséből vezeti le. A

szakirodalom sok helyen egymás szinonimájaként kezeli a két típust. A nemzetközileg érvényes szabályozás szerint valamennyi adminisztratív nyilvántartásban szereplő jogilag létező, adószámmal rendelkező egység gazdasági szervezetnek tekinthető.

A társadalmi szükségletek kielégítésében valamennyi szereplő gazdasági jellegű

Üzleti szféra - üzleti hálózat: Az üzleti szféra szereplői „tevékenységüket domináns módon profitszerzés céljából végzik és azzal alapvetően egyéni igényeiket elégítik ki” (Dinya – Domán 2004, 140. old). A hálózati tagság az egyéni profit termelésével közvetlen kapcsolatban van és addig áll fenn, amíg ez a cél és igény teljesül.

Gazdasági szféra – gazdasági hálózat: A gazdasági hálózat magában foglalja „az üzleti szférán túlmenően a közszférát, valamint a civil szervezeteket is tömörítő nonprofit szférát is”....A gazdasági hálózat jóval többet jelent a szokásos munkamegosztásnál, a szállítókat és vevőket magába foglaló piaci kapcsolatrendszerrel: ez a klasszikus szereplőket teljesen újszerű módon egyesítő, új minőséget képviselő konfiguráció (Dinya – Domán 2004, 141. old).

tevékenységet végez, az üzleti hálózatokban pedig sokszor jelen van a közszféra is. A gazdasági szféra azon szereplőket tömöríti, melyek tevékenységét domináns módon nem kizárólag a profitszerzés, vagy egyéni igényeik kielégítése vezérli, hanem a közösségi, társadalmi szükségleteknek való megfelelés, valamint a közjó szolgálata.

Az én értelmezésemben a gazdasági hálózatokat tehát céljaik és igényeik határozzák és különböztetik meg az üzleti hálózatoktól. Ennek megfelelően a gazdasági hálózat állhat csak vállalkozásokból is, amennyiben a tagok az egyéni érdekeiket harmonizálni, szükség esetén alárendelni is hajlandók a közös céloknak, kockázatvállalásnak, kölcsönös segítségnyújtásnak. A gazdasági hálózat fogalma így szorosan összekapcsolódik a magas szintű társadalmi tőke és ezen belül a bizalom koncepciójával.

Gazdasági hálózat: A fenti gondolatmenet összegzéseként a gazdasági hálózatot magas szintű társadalmi tőkén és bizalmi kötelékeken alapuló konfigurációnak tekintem, melyek a hálózat szerkezetét és dinamikáját adják. Ezekhez kapcsolódnak - granovetteri értelemben vett - gyenge kötések is. A gazdasági hálózatok célja a tagok közös igényeinek kielégítése, mely messze túlmutat az egyszerű profit szerzésen: stratégiai, és a legtöbb esetben szektorközi együttműködések jellemzik a vállalkozói-, köz-, és non profit szféra tagjai között, ahol az együttműködés minden fél számára közép és hosszú távon egyaránt hasznos.

Az alábbi táblázat foglalja össze az üzleti és gazdasági hálózatok közötti különbségeket, melyben a Dinya – Domán szerzőpáros által megfogalmazottakat normál betűtípussal, saját kiegészítéseimet pedig dőlt betűvel szedtem.

1. táblázat
Az üzleti és gazdasági hálózatok közötti különbségek

	Üzleti hálózatok jellemzői	Gazdasági hálózatok jellemzői
Cél	Profit orientált együttműködések. Valódi társadalmi felelősségvállalás nem jellemző.	CSR orientált együttműködések. Céljuk nem csak a profitszerzés, hanem társadalmi igények kielégítése is: közös, nem csak anyagi haszon elérése, közjó szolgálata.
Tagok	Tagjai zömében a piacorientált üzleti szféra képviselői. Ritka a szektorközi együttműködés.	Tagjai többnyire több szektort fognak össze: vállalati, non profit és közszférát is. Jellemző a szektorközi együttműködés, és nyitottság.
Kapcsolat rendszer	Szállítók és vevők profitorientált piaci kapcsolatrendszere.	Klasszikus szereplőket teljesen újszerű módon egyesítő konfiguráció. CSR kapcsolatrendszer vevők, szállítók, partnerek és alkalmazottak felé.
Társadalmi tőke és bizalom szerepe	<i>Ki/átalakulásukban, felbomlásukban a piaci érdekek dominálnak.</i>	<i>Ki/átalakulásukra erős hatással van a magas szintű társadalmi tőke és a bizalom.</i>
Együtt-működés kerete	<i>Gyakran projekt-orientált, rövid távú együttműködések jellemzik, melyek a piaci igények szerint változnak (átalakulnak, felbomlanak).</i>	<i>Hosszú távú stabil, stratégiai együttműködések jellemzik.</i>
Kölcsönös segítségnyújtás	<i>Nem jellemző</i>	<i>Hálózat egyik alapja a kölcsönös segítségnyújtás és kockázatvállalás.</i>
Időtartam	<i>Piaci célok és a profit nagysága határozza meg a hálózat fennmaradásának időtartamát. Addig maradnak, amíg megéri.</i>	<i>Közép és hosszú távú célok megvalósítása (társég versenyképességének javítása, új vállalkozások elindítása, innovatív ágazatok fejlesztése, termékfejlesztés stb...).</i>
Tipikus hálózati példák	<i>Bizonyos multinacionális vállalatok külföldi leányvállalatai és helyi KKV beszállítóinak hálózata.</i>	<i>Olasz iparági körzetek, Japán keirecu hálózatok.</i>

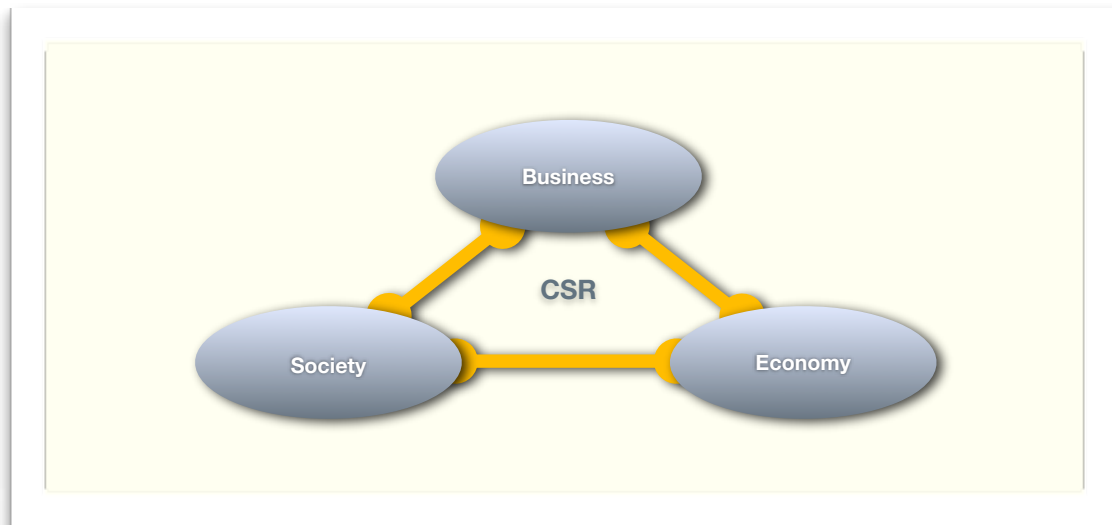
Forrás: Dinya L.-Domán Sz. In: Czagyány L. – Garai L. (szerk) 2004. 141.old alapján saját, dőlt betűvel jelzett kiegészítésekkel – saját szerkesztés

A kölcsönös segítségnyújtás és kockázatvállalás az üzleti hálózatokra nem jellemző. Az én értelmezésem szerint a *valódi hálózatoknak a gazdasági hálózatokat tekinthetjük, míg az üzleti hálózatokat inkább olyan érdekviszonynak nevezném, mely a piac diktálta feltételek szerint alakul ki és át,* illetve bomlik fel. Az üzleti hálózatokra tekintem tipikus példának bizonyos multinacionális cégek külföldi - főleg poszt szocialista országokba telepített - leányvállalatai és beszállítóik által létrehozott érdekviszonyt, mely csak akkor és addig marad egy térségben, ameddig az adott piacon kiharcolt előjogai révén ez előnyös számára. Amint előnyösebb lehetőségekre talál az anyacég, áthelyezi leányvállalatát más térségbe, így a helyi beszállítókkal kötött érdekviszonya, „hálózata” felbomlik. Az, hogy „papíron” ezeknek a cégeknek is van CSR stratégiájuk, nem releváns: gyakran megfigyelhető jelenség, hogy a társadalom számára jól fogyasztható, a domináns piaci érdekeiket eltakaró, „imidzsfedő” PR elemnek tekintik a társadalmi felelősségvállalást, mely abban merül ki, hogy jótékonyági reklámkampányokat szerveznek, melynek középpontjában a cég nevének jó fényben való feltüntetése áll.

Példának említeném - a cég megnevezése nélkül - az egyik hazánkba települt multinacionális cégláncot, mely az adókedvezmények maximális fel- és kihasználása után sorra szüntette meg gyáraiban a magyar fogyasztók által addig igen kedvelt magyar termékek gyártását, leépítésekre kezdett és be is záratott gyárat. A megmaradó termelési egységei pedig az anyaország termékeit kezdték el gyártani és bevezetni a magyar piacra. Röviden: piacot vett, amit a mindenkori magyar kormány adókedvezményekkel még segített is. Ugyan ez a cég a mai napig jótékonyági (fedő)akciók keretén belül, termékei árából egy minimális összeget ajánl fel olyan célokra, melyek jól előkészített felmérések alapján a magyar közvélemény szimpátiáját legnagyobb mértékben elnyerik. A háttérben az igazság teljesen más: elbocsájtások, piacvásárlás állami segítséggel, gyárok, termékek megszüntetése és az adott szegmensen belül piaci hegemóniára való törekvés áll, nem beszélve a céghez kapcsolódó beszállítói hálózatok tagjai felé diktált kemény feltételekről. Nyilvánvaló, hogy az ehhez hasonló esetekben nem beszélhetünk társadalmi felelősségvállalási stratégiáról, inkább imidzsfedő PR stratégiáról.

2. ábra

A társadalmi felelősségvállalás (CSR) szentháromság modellje

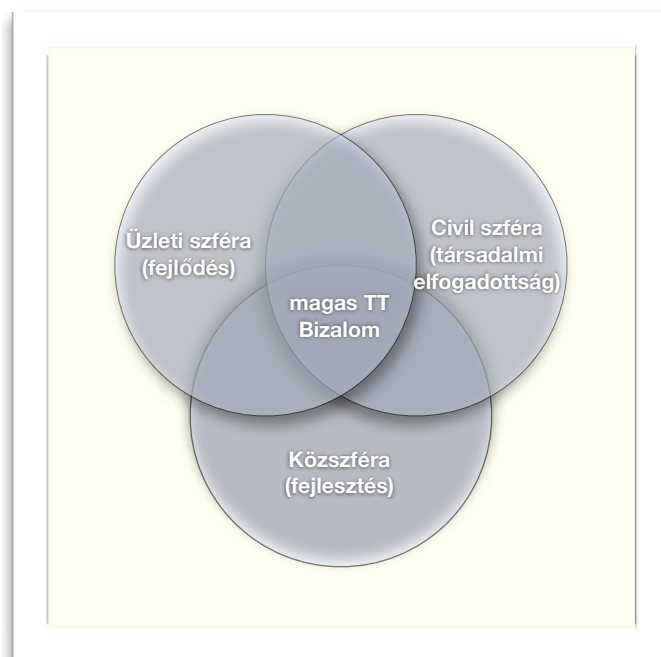


Forrás: A szerző saját szerkesztése

A valódi CSR stratégia nem kifelé mutatott álarc, mely elfedi a valós domináns profitorientált érdekeket. Az igazi társadalmi felelősségvállalás olyan gazdasági fejlesztési stratégiát feltételez egy adott cég és állandó partnerei - tehát a hálózat tagjai - között, mely az üzleti haszon mellett a közjó és a közös célok együttes elérésére törekszik: legalább annyira irányul kifelé - a társadalom felé, mint befelé - a hálózat tagjai és munkatársi gárdájuk felé is. Egy adott térség számára egy valódi CSR stratégiát követő hálózat komoly gazdasági előnyöket hoz, míg a társadalmi felelősségvállalást pusztán fedő PR stratégiaként alkalmazó cégek és hálózataik komoly gazdasági kárt okozhatnak (ld: fenti példa). Az üzleti hálózatokat a gazdasági hálózatoktól legmarkánsabban megkülönböztető vonás éppen az, hogy az előbbi társulás tagjai első sorban egyéni üzleti céljaik elérésére törekednek, amíg az utóbbi működését a valódi társadalmi felelősségvállalás, a közjó és a közös gazdasági és társadalmi célok elérése mozgatja. Tisztában vagyok azzal, hogy első olvasásra a gazdasági hálózatok működése és céljai utópisztikusnak tűnhetnek. A meglepő hír az, hogy számos - a dolgozatban is bemutatásra kerülő - nemzetközi példa igazolja, hogy mindez nem ábránd, hanem reális, gazdasági szempontból is jövedelmező együttműködési forma. Kialakulásuk és sikeres működésük előfeltétele a magas szintű társadalmi tőke és bizalom. Enélkül „csak” üzleti hálózatok kialakulása várható.

3. ábra

A szektorközi együttműködésen alapuló gazdasági hálózatok szentháromság modellje



Forrás: A szerző saját szerkesztése

A 3. számú ábra a szektorközi együttműködésen alapuló gazdasági hálózatokat alkotó szférákat és a hálózatban betöltött szerepüket jelöli. *A kiterjedt szektorközi kapcsolatokon alapuló gazdasági hálózatok esetében a vállalkozói szféra az organikus fejlődést, a közszféra az ehhez kapcsolódó fejlesztést, míg a civil szféra a társadalmi elfogadottságot biztosítja.* Ezek a hosszú távú, stabil stratégiai együttműködések alapvetően céljukban és nem tagjaik szerint különböznek az üzleti hálózatoktól: *gazdasági hálózatoknak tekintem azokat a kizárólag vállalkozásokból álló stabil együttműködések is, melyek a közös célok, a valódi CSR és közjó elérését tűzték ki célul a profitszerzés mellett.* Ez utóbbi nem mehet az előbbiekről rovására. A súlypont és a prioritás nem a profitszerzésen, hanem a közös célok elérésén kell lennie, összhangban a társadalmi igényekkel. Még a kizárólag vállalkozásokból álló gazdasági hálózatok is csak a másik két (civil- és közszféra) felé mutatott nyitottság és mellett működhetnek sikeresen. Ennek hiánya az intézményekbe vetett közbizalom (Confidence) sérüléséhez vezet, ami eleve lehetetlenné teszi a közjó érdekében kitűzött célok elérését, így magát a gazdasági hálózat sikerét is. Az ideális állapot természetesen az, amikor egy gazdasági hálózat a kezdeti nyitottságból eljut mindhárom szféra befogadásához, és a

széleskörű szektorközi együttműködésekhez. Az olasz iparági körzetek kialakulása - melyre a későbbiekben bővebben kitérek - jól szimbolizálja a kezdetben „csak” vállalkozókból álló gazdasági hálózatok átalakulását kiterjedt szektorközi kapcsolatrendszeré.

2. táblázat

A formális és spontán üzleti és gazdasági hálózatok összefoglaló táblázata

Hálózati típus		Tipikus példa
Spontán	Gazdasági hálózatok	Olasz iparági körzetek, Japán "keirecu" hálózatok
	Üzleti hálózatok	Azonos piaci rangú szereplők között önszerveződő vevő-szállító kapcsolatrendszer
Formális	Gazdasági hálózatok	Dán és Angol hálózatok (network brokerek révén)/tudományos parkok
	Üzleti hálózatok	Multinacionális cég kelet-európai leányvállalataihoz kapcsolódó hálózatok

Forrás: Szerző saját szerkesztése

A fenti felosztás értelmében eredetük és céljuk tekintetében négy hálózati alaptípust különböztetnek meg: spontán üzleti és gazdasági hálózatokat, valamint formális üzleti és gazdasági hálózatokat. A spontán gazdasági hálózatok egyik tipikus példája a szakirodalomban ismert ún. „hálózatokra épülő klaszter”. A spontán üzleti hálózatokra példa bármely önszerveződő, azonos piaci rangú vevők és szállítók közötti kapcsolatrendszer, mely nem tekinthető klaszternek. A formális gazdasági hálózatok egy markáns esetét a szakirodalom „intézményekre épülő klaszterként” ismeri, melyben a hálózati menedzserek szerepe lényeges. A formális üzleti hálózatok nem tekinthetők klaszternek, tipikus példájuk a multinacionális cégek kelet-európai leányvállalatihoz kötődő beszállító hálózatok. A klaszterek és hálózatok közötti kapcsolódási és eltérési pontokról a következő alfejezet szól.

A magas szintű társadalmi tőke és ezen belül a bizalom - a „civil kurázi” Putnam (1993), Fukuyama (1995), együttműködési és spontán társulási készségekre alapozva - nagyobb szerepet kap a spontán kialakuló hálózatoknál, mint egy külső szervezet, cég által formálisan kialakított hálózat esetében. Szilárd és kiterjedt szektorközi kapcsolatokon alapuló gazdasági hálózatok csak magas szintű társadalmi tőkével és bizalmi szinttel rendelkező térségekben jöhetnek létre. A „pusztán” profitszerzésre törekvő üzleti hálózatok a gyenge/meggyengült társadalmi tőkés és bizalmi szintű térségekben tudnak kiválóan működni (mint például a

társadalmi problémákkal és gazdasági struktúraváltással küzdő halmozottan hátrányos helyzetű posztszocialista régiók). Ez utóbbi esetében egy multinacionális cég leányvállalatának megjelenése olyan „sokkhatásként“ érheti az adott térséget, amely alapján változtathatja meg annak társadalmi viszonyrendszerét, elvárásait. Sokszor tapasztalható ez a jelenség ott, ahol a struktúraváltásos területek újraélesztését a lehető leggyorsabb módon, egy viszonylag nagy tömeget foglalkoztatni képes nagy vállalat betelepítésével kívánja a térség elérni. A vállalatóriás megjelenése után, gazdasági súlyánál fogva az már maga alakítja tovább a térség társadalmának számos jellegzetességét, köztük a társadalmi elvárásokat, kulturális hátteret és ezzel együtt a bizalmon alapuló együttműködések helyzetét is. Nem állítom, hogy multinacionális cégek csak és kizárólag rövid távú érdekekre koncentráló formális üzleti hálózatok létrehozására hajlandóak, csupán azt, hogy Magyarországon és számos volt szocialista országban több ilyen jelenség figyelhető meg, főleg a gazdasági struktúraváltás sújtotta országrészekben. Ezek a példák nyilván sarkalatos helyzeteket mutatnak be, és azt a célt szolgálják, hogy minél pontosabban szemléltetni lehessen a spontán gazdasági és a formális üzleti hálózatok közötti különbségeket.

Tisztában vagyok vele, hogy a hálózatoknak rengeteg tipizálási lehetősége ismert a szakirodalomban. *Én a társadalmi tőke és a bizalom hálózatokra gyakorolt hatásának vizsgálatához legmegfelelőbb tipizálást szándékoztam a fenti felosztással létrehozni.* Fontosnak tartom kiemelni, hogy „vegytiszta“ hálózatok álláspontom szerint nem léteznek: a spontán gazdasági hálózatok is viselhetnek magukon formális jegyeket, és ez fordítva is igaz. Egy hálózat üzleti vagy gazdasági jellegét viszont konkrétan meg lehet állapítani a cél- és igényrendszeréből.

Dolgozatomban a magas szintű társadalmi tőke és bizalom alatt nem csak a granovetteri értelemben vett erős kötésekert értem. Ez ugyan is azt jelentené, hogy a gyenge kötésekert figyelmen kívül hagyva kirekesztő társadalmi tőkéről beszélnék. *Magas szintű társadalmi tőkén és bizalmon tehát az erős és gyenge kötések harmonikus és egymást kiegészítő összhangját értem, mely biztosítja a stabil, stratégiai együttműködések, hálózatok létrejöttét és prosperálását.* A társadalmi tőkét tárgyaló következő fejezetben részletesebben is elemzem ezt a kérdéskört.

1.1.2. Hálózatok és klaszterek

A klaszter fogalma: Michael Porter (1998, 73. old.) meghatározása szerint: „Klaszter egymással kapcsolatban lévő, tevékenységük helyszínét tekintve egymáshoz közel fekvő vállalatok, és a hozzájuk kapcsolódó intézmények csoportja, amelyek egy adott iparágban tevékenykednek, és amelyek közös vonásokkal és egymást kiegészítő tulajdonságokkal rendelkeznek”.

A hálózat és klaszter fogalma a szakirodalomban sokszor összemosódik. Imreh Szabolcs és Lengyel Imre (2002) az „Üzleti hálózatok és klaszterek” című munkájukban fogalmazzák meg a különbségeket a 3. számú táblázat szerint:

3. táblázat
A hálózat és a klaszterek eltérő tulajdonságai

	Hálózatok	Klaszterek
Tagság	Meghatározott (zárt) tagság	Nyitott szerveződés
Együtműködés alapjai	Szerződéses kapcsolatok	Szociális értékek
Pozíció	Viszonylag stabil	Rugalmasan változik
Kapcsolat jellege	Együtműködésen alapuló	Együtműködésen és rivalizáláson alapul
Kohézió	Közös üzleti célok	Kollektív vízió
Résztevők	Vállalatok	Vállalatok, intézmények, szakmai szervezetek

Forrás: Rosenfeld (2001) alapján Imreh – Lengyel I. szerkesztése (2002)

A szerzőpáros külön kihangsúlyozza, hogy hálózatok esetén még nem szokott megjelenni a tagok közötti rivalizálás, amely a klaszterek esetében megfigyelhető. Szintén lényegi különbségnek tartják, hogy a klaszter egyben szervezet és szektorközi kapcsolatok együttesét is jelenti: mindig lényegesen több szervezetet foglal magában, a vállalatokon kívül általában egyéb intézményeket – egyetemeket, kutatóintézeteket és szakmai szervezeteket, kamarákat, vállalkozásfejlesztési intézményeket – is. ***A vállalatok közötti hálózati együtműködések a szerzők a klaszteresedés előzményeinek tekintik.*** Gyakran egy működő gazdasági hálózat

bázisán épülnek ki nagyon sikeres klaszterek, sőt még a szakirodalmi felosztás szerint is külön csoportot képeznek a hálózat alapú klaszterek (Lagendijk 1999 In: Imreh Sz – Lengyel I, 2002). Ezt a gondolatmenetet leegyszerűsítve azt is mondhatjuk, hogy ***a klaszterek egyfajta szektorközi superhálózatnak is felfoghatók.*** Ez a megállapítás áll legközelebb az általam alkalmazott nézőponthoz.

A szerződések hálózati együttműködésekben betöltött szerepét a dolgozatomban a társadalmi tőke és a bizalom szempontjából vizsgálom, Mary Sako (2000), Putnam (1993, 2000, 2002) és Fukuyama (1995, 1999, 2000) nyomán: sok esetben a szerződések egy része a bizalom függvényében szóbeli megállapodással is helyettesíthető, mely nagymértékben csökkenti az üzleti költségeket és a ráfordított időt. A jog is ismeri a szóbeli szerződés fogalmát.

Az Imreh Sz - Lengyel I. szerzőpáros (2002) négy klaszter altípust különböztet meg egymástól: az iparági (regionális), az intézményre épülő, a hálózatra épülő, valamint a tudásorientált klasztereket. Ez utóbbi nyitott, az információk és a tudás cseréjét lehetővé tevő együttműködés, melynek középpontjában gyakran egy mentor vállalat, intézmény áll (pl: egyetem, kutató központ). *A hálózatra épülő klaszterek* általában zártkörű együttműködések, melyben a résztvevők - főleg KKV-k - egymást kiegészítő tevékenységet végeznek. Az *intézményre épülő klaszter*, melynek középpontjában a klaszter tagjai által létrehozott ügynökség áll. A szerzőpáros kiemeli, hogy a helyi gazdaságfejlesztés szempontjából kiemelkedő jelentősége van a *regionális hálózatoknak*, mivel azok „az ott élő személyek és ott működő különböző szervezetek, azok részlegei és képviselői közötti kapcsolatokból épülnek fel. Ezek a „formális” és „informális” kapcsolatok egyrészt alapvetők a régiók sikeres fejlődése szempontjából, másrészt a vállalatok működését is befolyásolják” (Imreh Sz. – Lengyel I., 2002, 154. old).

Csizmadia Zoltán (2007) „Együttműködés és újítképeség” című doktori disszertációjában kiemeli, hogy a – Sprenger (2001) alapján Imreh és Lengyel (2002) által közölt - regionális hálózatokat bemutató ábra jól szemlélteti, hogy egy régióban egymás mellett léteznek a személyek, szervezetek közötti, illetve a szervezeteken belüli kapcsolatok.

4. ábra
Regionális vállalati hálózatok sajátosságai



Forrás: Sprenger 2001, 4. old. Közli: Imreh Sz. – Lengyel I. 2002. 155.old

A későbbi fejezetek során a hálózatokban a személyek, szervezetek közötti, valamint szervezeteken belüli kapcsolatokon keresztül vizsgálom meg a társadalmi tőke és a bizalom szerepét a szakirodalom feldolgozásán és empirikus kutatásokon keresztül.

Az Imreh - Lengyel szerzőpáros által megkülönböztetett négy klaszter alaptípus szinte mindegyikéről állítható, hogy kezdeti fázisában többnyire spontán szerveződésként indult, majd felvett formális, szabályozott mechanizmusokat. Azt, hogy egy adott hálózat/szuperhálózat/klaszter formális vagy spontán konfigurációnak tekinthető-e, alapvetően az dönti el, hogy a spontán hálózatokra jellemzően a tagok által közösen hozott és elfogadott normákat követ-e bottom-up szerveződésként, vagy a formális hálózatokra jellemzően az együttműködést be- és elindító gesztor cég, intézmény top-down módon határozza-e meg a hálózat többi tagja számára a követendő normákat. A következő fejezetben részletesebben szó lesz a társadalmi tőke fogalmáról, működéséről és elemeiről. Annyit jegyeznek meg előljáróban, hogy a szakirodalom megegyezik abban, hogy a társadalmi tőke közös történelmi, kulturális hagyományokra építkezve alakít ki alapszabványokat a társadalomban, melyek kihatnak mindenfajta kapcsolatrendszerre, így a gazdasági együttműködésekre is. Nézőpontom szerint a társadalmi tőke által kialakított alapszabványok

azok, amelyek meghatározzák, hogy egy térségre jellemző gazdasági együttműködések - legyenek azok egyszerű mikro-hálózatok, vagy kiterjedt klaszterek - alapvetően spontán, vagy formális jelleget öltenek-e.

Kifejezetten szeretném elkerülni azt a csapdát, hogy az Imreh-Lengyel által meghatározott négy klaszter típust eleve „beskatulyázzam” formális-spontán gazdasági vagy üzleti hálózatok kategóriájába. ***Jelen dolgozat nem új hálózati kategóriákat kíván létrehozni, „csupán” egy a bizalom szerepének meghatározására alkalmas szemszögből vizsgálja az egy adott térségben már kialakult együttműködések - legyenek azok mikro-hálózatok, vagy klaszterre fejlődött szuperhálózatok.***

Lengyel Imre kiemeli (2001), hogy a hálózatok fejlesztésében kiemelkedő jelentősége van a *bróker szerepet betöltő ügynökségeknek*, koordinátoroknak. Feladatuk leghangsúlyosabb része a már meglévő, spontán kezdeményezések támogatása, ezzel is nagymértékben felgyorsítandó a működőképes kooperációk létrejöttét. Hálózati menedzsereket mind a formális, mind a spontán hálózatok esetében találunk. Véleményem szerint a lényegi különbség a feladat és felelősségkörükben fedezhető fel: Az előbbieket esetében a hálózati menedzser feladata döntően a meglévő együttműködések „hálózatba kovácsolása” mint azt a dán és angol hálózatok példáján azt szemléltetni is fogom. Az utóbbiak esetében a „network broker” feladata döntően a tagok közötti koordináció, melyet jól szemléltet az olasz iparági körzetek példája is. Léteznek olyan spontán gazdasági hálózatok, melyek egyáltalán nem „alkalmaznak” network brokereket, mint például a japán keirecu hálózatok. Lengyel Imre több helyen is kiemeli, hogy a klaszterek fejlesztésénél fontos a vállalkozók közötti együttműködési készség, a különböző cégek tulajdonosai és menedzserei között meglévő bizalmi kapcsolat. A hálózatok majd klaszterek kialakulásában kiemelkedő jelentősége van az olyan vállalkozói önszerveződéseknek, mint a vállalkozói szövetségek, szakmai szervezetek, kamarák, klubok. Ezt Putnam (1993) „spontán társulási készségnek” nevezi, mely a bizalmi kapcsolatok alapja és a társadalmi tőkében gyökerezik. *A társadalmi tőke alapszabványai, illetve az ezek által meghatározott „spontán társulási készség” foka és jellege közvetlenül kihat a network broker szerepére egy hálózaton belül.*

1.1.3. Hálózati gazdaság

A hálózati gazdaság fogalma az utóbbi évtizedben került előtérbe. A hálózatok és klaszterek létrejötte a globális verseny kihívásaira adott sikeres válasznak tekinthető. (Kerek, Pummer, Marsalek 2004). „A hálózati és az ipari gazdaság közti különbség legalább akkora lesz majd, mint az élő és az élettelen anyag között” (Bak Á. 2003).

A gazdasági hálózatokkal foglalkozó egyre bővülő szakirodalom a tendenciákat elemezve egyetérteni látszik abban, hogy a közeli jövőben nem lesz olyan életképes gazdasági szervezet, mely nem tagja valamilyen hálózatnak, mert az a versenyképesség egyik alapfeltétele lesz. Szakértők véleménye szerint a jövőben a gazdaság alapegységének már nem az egyes vállalatokat, hanem vállalatok együtteseit kell tekinteni (Horváth P. – Ihász A. 2002). Nem véletlen az sem, hogy Porter a versenyelőnyök forrásainak rendszerezésekor a verseny szereplőit már klaszterként kezeli (Porter, M. E. 2000, 2001.).

A Dinya L. – Domán Sz. (2004) szerzőpáros álláspontja szerint a hálózatok gyors bővülése és terjedése számos tényezőre vezethető vissza:

1. Az informatikai hálózatok gyors fejlődése és térhódítása lehetőséget teremt a korábban elszigetelt vállalati értékláncok tényleges, vagy virtuális összekapcsolására is
2. A globalizáció kihívásai a nagyvállalatokat egyfelől „karcsúsításra“, rugalmasabb és több kisebb egységből álló szervezeti struktúra kialakítására ösztönzi az outsourcing tevékenységen keresztül, a kisvállalkozásokat pedig ugyanez a folyamat stratégiai együttműködésen alapuló csoportokba, hálózatokba tömörülésre készíti. Ez a folyamat a fejlett gazdaságokban a 90-es években már olyan jelentőssé vált, hogy a gazdaság működésével kapcsolatos korábbi fogalmaink tartalmilag pontosításra, esetlenként újradefiniálásra szorulnak (Hougaard – Duus 1999. In: Dinya – Domán 2004.).
3. A klasszikus vásárlói prioritások (ár, minőség, idő) közül az ár szerepe fokozatosan háttérbe szorul - miután az árak a globalizálódó piacon a kiegyenlítődés felé haladnak - csakúgy, mint az idő, mivel a „just in time“ rendszer terjedésével adott a csaknem azonnali hozzáférhetőség a legtöbb termék esetében. Így a három prioritás közül előtérbe kerül a minőség, a specifikum. A későbbiekben látni fogjuk, hogy a Japán keirecu hálózatok működése is ezen a rendszeren alapszik.

4. Megjelenik számos olyan új fogalom és jelenség, melyek korábban ismeretlenek voltak, ezért meghatározásra várnak, mint a virtuális értéklánc és annak szereplői a konfigurátorok, a hálózati menedzsment, és menedzserek stb.

Az új gazdasági paradigma révén számos klasszikus fogalom átértékelődik. Ezt a folyamatot az alábbi 4. számú táblázat szemlélteti.

4. táblázat

A hagyományos gazdasági paradigma súlypontjainak átértékelődése az új hálózati gazdaság szempontjából

Régi paradigma	Új paradigma: Hálózati gazdaság
Stabilitásra törekvés	Folyamatos alkalmazkodás
Sztenderdizált kínálat	Testre szabott kínálat
Szervezeti hierarchia kiterjesztése	Szervezeti hierarchia lebontása, kiszervezése – hálózatok alakítása(outsourcing)
Hosszú távú tervezés	Azonnali reagálás, rugalmasság
Klasszikus versengés	Verseny és kooperáció (coo-petition)
Fizikai folyamatok menedzselése	Cég tudásának menedzselése
Termék, szolgáltatás piacra vitele	Fogyasztói problémák empatikus megoldása
Tevékenységek funkcionális elhatárolása	Rugalmas folyamatszémlelet
Vállalatok versenye	Hálózatok versenye
Egyoldalú haszon maximalizálás	Etikai felelőség megjelenése fogyasztók és a hálózat többi tagja felé
Termelés materiális, hard elemeinek prioritása (föld, tőke, munka, folyamatok). Ezek mindig korlátozottak	Termelés szoft elemeinek prioritása (szervezeti kultúra, szervezeti tudás, információ) Korlátlanul bővíthetőek
Versenystratégiák kidolgozásánál a közvetlen versenytárs cégekre kell koncentrálni	Versenystratégiának egy egész hálózatot kell figyelme vennie
4P (Product, Price , Place, promotion) prioritása	4C (Customer value, Cost, Convenience, Communication) illetve 4E (Enviroment, Education, Empathy, Ethics)

Forrás: Dinya L. – Domán Sz. 2004 publikációja alapján a szerzős saját szerkesztése

Hálózati gazdaság fogalma: Azt a paradigmaváltásokkal jellemzett új gazdasági modellt, mely az információs és a piaci hálózatok összekapcsolódásából született, egyes szakértők „kollaboratív kereskedelem“-nek, vagy „integrált (hálózati) gazdaságnak“ is nevezik, mely nem abban különbözik a régitől, hogy mást, többet, vagy hatékonyabban termel, hanem máshogy, mint korábban. A termelés materiális elemeinek prioritását a szoft elemek előtérbe kerülése váltja fel. (Bak Á. 2003).

A hálózati gazdaság több új vonással is rendelkezik (Dinya L. – Domán Sz. 2004): a korábbiakhoz képest a piacok áttekinthetőbbek, nagyobb a választék. A technológia adta lehetőségek miatt egyszerűbbé válik az üzleti partnerek közötti váltás, tehát *a hálózat építése, így felértékelődik a kölcsönös érdekeltségeket figyelembe vevő együttműködés is. A dolgozat nézőpontjából tekintve a gyakori üzleti partner váltás főleg a spontán üzleti hálózatok sajátossága.*

A hálózati gazdaságban megnövekszik az ágazatokban egyre szélesebb körben elfogadott és alkalmazott normák, szabványok szerepe - melyet a társadalmi tőke és a bizalom erősen befolyásol.

A fentiek értelmében megállapítható, hogy a hálózati gazdaságban a verseny intenzitása az ágazatok többségében növekszik, ami viszont tovább erősíti a hálózati szerveződések iránti hajlandóságot, törekvést, mivel egyre kevesebb esélye van a piacon maradnia annak a cégnek, mely nem tagozódott be egyetlen együttműködési hálózatba sem. Minél szélesebb körű a helyi versenyelőny, minél több területre hat, annál nagyobb lehetősége van a hálózatok lokális szereplőinek a globális piacon a sikerre. *A hálózatok éppen a potenciális helyi versenyelőnyök optimális kihasználása érdekében születnek.* A versenyt gerjesztő versenyerők ugyanakkor befolyásolják a versenyelőnyöket is: *minél intenzívebb a verseny, annál jelentősebb és speciálisabb összetételű versenyelőny szükséges a sikerhez.* A hálózati gazdaság működési alapelveinek fenti felvázolása is egyértelműen mutatja, hogy egy térség versenyképessége közvetlen kapcsolatban áll a területén megjelenő és fejlődő hálózatok kiterjedtségével, jelentőségével. *A dolgozatban a magas szintű társadalmi tőkére és bizalomra egyfajta speciális versenyelőnyként, pozitív externáliaként tekintek, mely fokozza a kialakult együttműködések, hálózatok, szuperhálózatok stabilitását, hatékonyságát.*

I.2. Társadalmi tőke (TT)

„Milyen sivár az a kor, melyben könnyebb egy atomot szétrombolni, mint egy előítéletet!”
(Albert Einstein)

Elméleti és empirikus alapon egyaránt bizonyítottnak látszik, hogy mind a modern piacgazdaságok, mind a stabil és demokratikus politikai rendszerek, mind pedig az integrált társadalmak működésének nélkülözhetetlen eleme a magas szintű társadalmi tőke (Orbán A. - Szántó Z. 2005). Ugyanez igaz a gazdasági hálózatokra is. Sok szakirodalmi forrás foglalkozik a TT és a bizalom kérdéskörével, egyetértve abban, hogy a bizalom hiánya akár meg is akadályozhatja a gazdasági hálózatok kialakulását (ICEGEC kutatás: Sass M. – Czakó V. – Oszlay A. – Szanyi M. – Bakács A. 2006). A társadalmi tőke (továbbiakban TT) jelenségével, fogalmi meghatározásával, keletkezésével és működésének dinamikájával egyre szélesebb hazai és nemzetközi szakirodalom foglalkozik különböző aspektusokból vizsgálva ugyan azt a koncepciót. Orbán Annamária és Szántó Zoltán (2005) kísérletet tettek a TT fogalmának konszenzusalapú meghatározására, valamint történeti áttekintésére, illetve megjelenési formái, dimenziói és hatásainak bemutatására, mérésének lehetőségeire. Lengyel György (2002) a Budapesti Corvinus Egyetem professzora a kisvállalkozói sikerek, a Gyukits – Szántó szerzőpáros (1998) a privatizáció, Bartus Tamás az informális álláskeresés és a kereseti különbségek (2001) magyarázatára, Tóth Lilla (2003) a siker és a bizalom szerepének meghatározására használták a fogalmat egy nagyközség vállalkozói életében. A TT hatásmechanizmusát számos más tudományterületen is vizsgálják: Szakál Gyula (2004a) az oktatásra, egészségügyre és a civil szférára, kifejtett hatását elemzi orosz és magyar viszonylatban (Szakál Gy. 2004b). Ezen kívül vizsgálja a TT és a karrierlehetőségek összefüggéseit is. Skrabski Árpád a TT és az egészségi állapot összefüggéseit elemzi az átalakuló magyar társadalomban (Skrabski Á. 2003), illetve a társadalmi beállítottsággal való összefüggéseit (Skrabski – Kopp 1999). Volt Magyarországon a TT-t általánosságban felmérő empirikus kutatás is Vercseg Ilona (2004) vezetésével a Közösségfejlesztők Egyesülete szervezésében 2004-ben. A TT gazdasági életre kifejtett hatásával foglalkozik számos – az utóbbi években megjelent – doktori disszertáció is (Tóth L. 2003, Csizmadia Z. 2007, Vicsek L. 2004, Csizmadia A. 2005, Kopasz M. 2005).

A TT fogalmával a nemzetközi szakirodalom is foglalkozik egészen a XX. század eleje óta. Ma már van számos, a TT kutatására specializálódott szervezet. Az Európai Unió kiemelt kutatásai között is találunk több a TT-vel kapcsolatos publikációt, továbbá az ENSZ társadalmi statisztikai mérési problémákra specializálódott munkacsoportja is foglalkozott a TT mérésének kérdésével.

Robert Frank közgazdász igen találóan jegyzi meg (in: Putnam 1993), hogy a társadalmi tőke hasonlít ahhoz, amit Tom Wolfe „szívesség-banknak” nevez. „a hiábavalóság máglyája – The Bonfire of Vanities” című elbeszélésében. Putnam a TT fogalmának és működésének szemléltetésére említi meg ezt a hasonlatot „A prosperáló közösség. A társadalmi tőke és közélet” című 1993-ban megjelent publikációjában. Putnam szerint a magas szintű TT alátámasztja a helyes kormányzást és a gazdasági fejlődést: mivel *egy általánosan elfogadott normák alapján működő, kölcsönösségen alapuló „szívesség-bankként” működhet, így támogatja a demokratikus berendezkedést és a gazdasági prosperitást. A bizalom Putnam szerint „megolajozza a társadalmi életet”, mely a „szívesség-bank” legjobb információs hálózata, PR és marketing stratégiája. A hasonlat értelmében a magas szintű TT egy szívesség-bankhoz hasonlóan működik, melyben a bizalom biztosítja a folyamatos működést.* Álláspontom szerint a gazdasági hálózatok kutatása nem lehet teljes a társadalmi tőke és ezen belül a bizalom gazdasági hálózatokra gyakorolt hatásának elemzése nélkül.

1.2.1. A társadalmi tőke forrásai

A Világbank a társadalmi tőke következő forrásait különbözteti meg: a család, a közösség, az etnikai csoport, a civil társadalom, a gazdasági vállalkozások, a közszféra, a nemi szerepek és az oktatás. A *TT képződése alapkövének a családot tekinti*, mivel itt alakulnak ki a kapcsolatépítés mintái, a gyermek itt tanulja meg, mennyire bízhat a társadalom családon kívüli tagjaiban. Az *etnikai csoportok* önmaguk is a TT jelentős forrásai lehetnek, de szerepük azért is fontos, mert az etnikai csoportok erősítik a rokoni kapcsolatokat, amelyek a családhoz hasonlóan jelentős forrást jelenthetnek, például az új vállalkozások beindítása során. A *közszféra és a gazdasági vállalkozások* esetén az erős informális kapcsolatok és a szervezeten belüli bizalom csökkenthetik a tranzakciós költségeket, az ellenőrzési kényszert, így növelik a

produktivitást és hatékonyságot. A társadalmi tőke azonban nem csupán a szervezeten belül, hanem a szervezetek között is jelentős hatású lehet: a gazdasági vállalkozások esetében a bizalom jelenti az együttműködésnek alapját. A közszféra esetében társadalomhoz fűző bizalmi kötelékek a helyi problémák iránti érzékenységet, a törvények, és hatalom iránti erősebb elkötelezettséget, és nagyobb szabálykövetést eredményeznek. Végül, de nem utolsó sorban fontosak a különböző *szektorok közötti kapcsolatok*: az állam, a civil társadalom és a piaci szereplők ugyanis együtt hatékonyabban képesek elérni közös célokat (TÁRKI: Tóth I. Gy. – Sik E. – Füzér K. – Gerő M. – Zongor G. 2005).

1.2.2. A társadalmi tőke fogalmának meghatározása

A nemzetközi szakirodalomban megjelenő társadalmi tőke meghatározásokat három kiemelt szempont mentén vizsgálom: a TT-t egyéni, vagy közösségi jellegűnek tartják, társadalmi és/vagy gazdasági vetületét is vizsgálják, illetve működésében tulajdonítanak-e szerepet a bizalomnak. Nyilvánvaló, hogy dolgozatom témája szempontjából azokra a definíciókra fogok alapozni, melyek a TT közösségi jellegét, társadalmi szerepe mellett gazdasági jelentőségét és a működésében a bizalom szerepét egyaránt hangsúlyozzák.

A TT egyéni vagy közösségi jellege: azon kutatók, akik egészen Putnamig a TT egyéni jellegét hangsúlyozták – Hanifan, Jacobs, Loury, Ben-Portah, Burt, Bourdieu, Lin, és Flap –, úgy vélik, hogy azt az emberek egyéni célok elérésére használják elsősorban. A TT fogalmát Hanifan (1916, 1920) egyének közötti interakciók jellemzésére használta először vidéki iskolaközösségek elemzése alapján, Jacobs pedig (1961) a városi élet és a szomszédsági kapcsolatok vizsgálatára. A TT közösségi jellegét emeli ki Loury (1977, 1987) a családi kapcsolatok, valamint közösségi/társadalmi szervezetek tanulmányozásán keresztül, valamint Coleman (1990, 1998), aki az oktatás társadalmi kontextusába vonta be a TT fogalmát. Véleménye szerint a *TT erőforrásként hasznosítható kapcsolatrendszer*, mely nem csak az egyének és csoportok közötti interakciókban van jelen, hanem *társadalmi szervezetek, érdekcsoportok közötti dinamizáló erőforrást, tőkét is jelent egyben*. A dolgozatom szempontjából ez utóbbi megállapítás azért is fontos, mert *alátámasztja, hogy a TT a szektorközi együttműködések és hálózatok dinamikus motorja*. A TT kollektív, közösségi

jellege, kapcsolatépítésben betöltött szerepe kiemelkedő jelentőségű mivel ebben az esetben feltételezhetőek a kollektív célok és az együttműködés, valamint a hálózatosodás lehetősége.

A kilencvenes évektől az akadémiai jellegű érdeklődés mellett megjelent, és jelentősen megélnkült a gyakorlati/közpolitikai figyelem a TT koncepciója iránt. Nemzeti és nemzetközi fejlesztési ügynökségek, gazdasági, pénzügyi és politikai szervezetek egyre fontosabb felismerésévé vált, hogy mind *a szűkebb értelemben vett gazdasági növekedésnek, mind pedig a széles értelemben vett fenntartható társadalmi fejlődésnek nélkülözhetetlen feltétele a magas szintű TT.* Ennek következtében sorra jelentek meg a „hivatalos” társadalmi tőke definíciók. A Világbank meghatározása: „a TT azokra az intézményekre, kapcsolatokra és normákra utal, amelyek adott társadalom társas interakcióinak mennyiségét és minőségét alakítják” (World Bank 1999). Az Európai Bizottság foglalkoztatási, szociális és esélyegyenlőségi testületének meghatározása szerint pedig a társadalmi tőke egy közösség vagy társadalom kooperációs és kollektív cselekvési képessége. *Narayan (1999) definíciója szerint, mely szintén a Világbank támogatásával zajló, a tanzániai szegénység és TT összefüggéseit vizsgáló alkalmazott kutatást alapozta meg „a TT azon szabályok, normák, kötelezettségek, kölcsönösségek és bizalom készlete, amelyek társadalmi viszonyokba/struktúrákba és a társadalom intézményrendszerébe ágyazódva lehetővé teszik a társadalom tagjai számára egyéni és közösségi céljaik elérését” (Idézi: Hobbs 2000, 1. old).* Ebben a meghatározásban egyszerre jelennek meg a korábbi definíciók legfontosabb elemei, valamint a nyitottság az egyéni és kollektív szempontok együttes érvényesítése irányában. Érdekes viszont, hogy egyik hivatalos szervezet által alkotott meghatározás sem említi a TT-ben rejlő gazdasági lehetőségeket.

A TT társadalmi és/vagy gazdasági vetülete: a társadalmi tőke koncepcióját Ben-Porath, Bourdieu, Lin, Fukuyama, Narayan és Putnam hozza összefüggésbe a gazdasággal – függetlenül attól, hogy azt egyéni, vagy kollektív tényezőnek tartják. A TT gazdasági vetületére először Ben-Porath (1980) mutatott rá. Olyan gazdaságelméletet dolgozott ki, mely az F-kapcsolatok – családok (families), barátok (friends) és vállalatok (firms) – hatását vizsgálta a hatékony gazdasági csere kialakulása szempontjából. Az ő megállapítása szerint a TT ezen F-kapcsolatok összessége. A család, barát, vállalatok – Family, Friends, Firms – szerepe a gazdasági hálózatok kialakulásánál nagy jelentőséggel bír főleg, ha a – dolgozatban a későbbi fejezetek során részletesebben is bemutatásra kerülő – „Terza Italai”, illetve Japán területén kialakult hálózati szerveződések vizsgáljuk, mivel azok bázisát az F-kapcsolatok

jelentik. Bourdieu (1998) túllépve a közgazdaságtan tőkefogalmán, kulturális, társadalmi és szimbolikus tőkéről értekezett. Bevezette a bizonyos feltételek mellett *gazdasági tőkévé konvertálható társadalmi és kulturális tőke* fogalmát. Felfogásában a TT olyan gazdasági jelentőséggel is bíró magánvagyon, amely révén az érintettek erősíthetik társadalmi státusukat, sőt hatalomra, vagyonra tehetnek szert. Burt (1992) az un. „*strukturális lyukak*” *elméletében* megfogalmazza, hogy az egyének közötti kapcsolathálók réseinek betömése az egyén számára gazdasági előnyökhöz vezethet. Igen hasonló nézeteket vall Lin (2001), aki a TT koncepcióját egyértelműen összeköti a gazdasággal, amikor azt társadalmi kapcsolatokba történő egyéni beruházásnak tekinti, mely a gazdasági életben, a piacon térül meg, mivel várható hozama felül múlja a beruházás költségeit. Ezt az elérhető hasznot elemezte tovább Flap (2002). Szerinte a TT értéke, gazdasági haszna az egyén számára a kapcsolatain keresztül elérhető erőforrások értékének a mozgósíthatóság valószínűségével súlyozott összegeket kalkulálható.

Bizalom szerepe a TT-ben: A dolgozatomban azokat a TT definíciókat hangsúlyozom, melyek a fogalom közösségi jellege, gazdasági haszna mellett a bizalom szerepét is kiemelik. Ennek a hármas kritérium rendszernek felel meg Putnam, Fukuyama meghatározásai.

A Társadalmi tőke definíciója Putnam értelmezésében (1993, 2000): amíg a fizikai tőke fogalma tárgyak és az emberi tőke fogalma emberek egyedi sajátosságaira utal, addig a *TT inkább kollektív ismérv*: egyének közti kapcsolatokat, szoros társadalmi kapcsolathálókat, erős civil szervezeteket, valamint a kölcsönösség, a szolidaritás és a bizalom ezekből fakadó normáit, a különböző társadalmi csoportok problémamegoldó-potenciálját jelenti, az egyéneket együttműködésre és a közös célok elérésére sarkallja. A TT szorosan kapcsolódik a „civil kurázi” fogalmához, mely sokkal hatékonyabb, ha a kölcsönös társadalmi kapcsolatok sűrű, intenzív és kiterjedt hálózatába ágyazódik. *A TT kulturális jelenség, egyszerre jelenti a kollektív cselekvésre való készséget és a közintézményekbe vetett bizalmat, nagy közösségek (akár nemzetek vagy régiók) jellemzője.*

E felfogás szerint a TT az egyének közötti (TRUST), valamint a köz- és politikai intézmények iránti (CONFIDENCE) *magas bizalmi szinten nyugszik*, ahol a legtöbb érintkezés, társadalmi kapcsolat átlátható és biztonságos. Ezáltal olyan közjószág jön létre, amely nemcsak a *gazdaság termelékenységét, hanem az egész társadalom hatékonysági szintjét növeli.*

Fukuyama (1995, 1999, 2000) szerint a *TT a kultúrában gyökerezik*. Eszerint minden egyének ugyanolyan fogékonysága, hajlandósága van arra, hogy együttműködjön – az eltérések a különböző kultúrák között feszülnek. Ezeket a különbségeket illusztrálja a nemzetközi hálózati példákat bemutató fejezet.

Fukuyama TT definíciója: a TT Fukuyama megállapítása szerint (1999,1995, 2000) az emberek közti társadalmi együttműködést (kooperációt) elősegítő, „mozgósított” informális társadalmi normák és értékek együttese, kezdve a reciprocitástól a bizalmon át egészen a valláserkölesig.

A hangsúly két kulcsszón van: együttműködés és mozgósítás. TT-ről, vagyis felhasználható és bővíthető erőforrásról, ugyanis csak akkor beszélhetünk, ha a potenciális társadalmi normákat adott társadalmi kapcsolatban életre hívjuk, mozgósítjuk, a kölcsönösen előnyös gazdasági együttműködés céljából (Orbán A. – Szántó Z., 2005).

Bizalom meghatározása a TT-n belül: Flap álláspontja szerint a bizalom a TT-t működtető alapmechanizmus. Narayan szerint a bizalom a TT egyik alaptényezője, egy eszköz, amelyen keresztül a közös célok elérhetők. Putnam és Fukuyama szerint a bizalom egy, a kultúrában gyökerező térség-specifikus alapszabvány, melyen a magas szintű TT alapszik.

A TT összefoglaló meghatározása: normák, értékek kölcsönös érvényesítése, mozgósítása egy azonos kulturális, történelmi hagyományokkal rendelkező térség kapcsolatrendszerében, melyek közül a bizalom döntő jelentőségű.

5. táblázat

Társadalmi tőke kapcsolata a bizalommal és hatása a gazdaságra

Kutató neve	Bizalom helye a TT fogalmán belül:	TT gazdaság kapcsolata
Fukuyama	TT egyik eleme, informális társadalmi érték, melyen az együttműködési normák alapulnak.	Megnevezi a TT gazdasági funkcióját (a politikai és társadalmi mellett).
Narayan	TT alaptényezője (mely feltételezi a kölcsönösséget, kötelezettségeket és szabályokat is). Ezen alapszik a társadalom problémamegoldó potenciálja.	-
Putnam	TT egyik alapnormája (feltételezi a kölcsönösséget és szolidaritást). Közös célok elérését teszi lehetővé.	Kiemeli a magas TT és a gazdasági termelékenység közvetlen kapcsolatát.

Forrás: Szerző saját szerkesztése az idézett szakirodalom alapján

A fenti 5. számú táblázat szemlélteti, hogy bizalom nélkül az együttműködési normáknak nincs mire épülniük (Fukuyama 1995), nehezen oldhatók meg a közös problémák (Narayan 1999) és nehézkesen érhetők el a közös célok (Putnam 1993), csökken a gazdasági termelékenység és növekednek az ügyviteli költségek, valamint az adminisztrációra fordított idő. Leegyszerűsítve a kérdést, bizalom nélkül lassabban, drágábban, rugalmatlanabban és kevésbé hatékonyan lehet csak termelni, mely jelentős versenyhátrányt jelent a korábbi fejezetben tárgyalt hálózati gazdaságban. A bizalom közvetlen hatását fogja hangsúlyozni a későbbiek során a TT mérésére szolgáló mindkét módszer: a matematikai képlet és az empirikus felmérés is, melyek szerint a jelenség nem definiálható hitelesen a bizalom szerepének meghatározása nélkül.

A magas szintű TT fő jellemzői a következők: a TT egy kollektív, társadalmi jellemző; egy térségre jellemző kulturális jelenség; az egyének közötti, valamint köz- és politikai intézmények iránt táplált bizalmon és átláthatóságon alapuló közjószág; elősegíti a közös cselekvési problémák megoldását; az egyéneket közös cselekvésre és a közös célok elérésére sarkallja; hozzájárul a gazdaság termelékenységéhez; növeli a társadalom hatékonysági szintjét.

Mielőtt kitérnék a bizalom szélesebb körű megközelítési módjaira – a személyek és intézményekbe vetett bizalom, stratégiai és ismétlődés bizalom definiálására –, szükséges a társadalmi tőke dimenzióinak és funkcióinak felvázolása.

1.2.2.1. A társadalmi tőke dimenziói

A társadalmi tőke pozitív illetve negatív vetületeinek megértéséhez feltétlenül szükséges a TT dimenzióinak behatóbb ismerete. A társadalmi kapcsolatok minőségétől, irányultságától és erősségétől függően Putnam (2000 In: Orbán – Szántó szerzőpáros 2005) ***kétfajta ellentétes előjelű TT dimenziót*** különböztet meg: az összekötő és áthidaló típust.

Összekötő – vagy más néven ***kizáró*** – *társadalmi tőke*: családon, etnikai közösségen, szubkultúrán belüli erős kapcsolatok jellemzik, melyek révén a tagok hajlamosak másokat kizáró homogén csoport- és közösségtudat kialakítására. *A TT összekötő dimenziójának* megítélése tehát társadalmi szempontból nem egyértelmű. A TT ezen dimenziója családon, rokonságon, nemzetségen belüli bizalmat, segítséget, szolidaritást erősíti, de szélsőséges esetben forrása lehet a kirekesztő, a kívülállókkal szembeni ellenséges magatartásnak. Megfigyelhető az extrém erős belső kohézió és a külvilág felé történő kirekesztés kialakulásához hozzájárulhat a megbízhatatlan, esetleg fenyegető külső környezet. A belső környezet összetartása és a külvilág felé mutatott kirekesztő magatartás így elsősorban védelmi funkciót lát el.

Az erős összekötő jellegű társadalmi tőke támogatásával szélsőséges esetben szervezett bűnözői csoportok is virágozhatnak, melyek károsak a kívülállók számára. Az ortodox hitű és életvezetésű zsidó családi és vallási közösségek ugyanakkor a társadalom számára hasznos tevékenységet végző szubkultúrát alkotnak, gazdagítva a kulturális palettát

Áthidaló – avagy ***befogadó*** – *társadalmi tőke*: szélesebb spektrumú, befogadó, toleráns, nyitott szemléletű kapcsolatrendszer, melyet kevésbé erős és sűrű, de csoporthatárokat áttörő, ún. áthidaló kötődések jellemeznek. Ez a dimenzió alkalmas a társadalmi csoportok, rétegek közötti kapcsolatépítésre, integrációra. *Az átfogó társadalmi tőke az erős összekötő TT-vel* ellentétes mechanizmusok alapján működik. Gyengébb, rugalmasabb belső kohézió és a külvilág felé mutatott nyitottság, befogadás jellemzi, így alkalmas különböző társadalmi csoportok egyesítésére, kölcsönös információ áramoltatásra és nyitott, másokat elfogadó társadalmi tudat kialakítására.

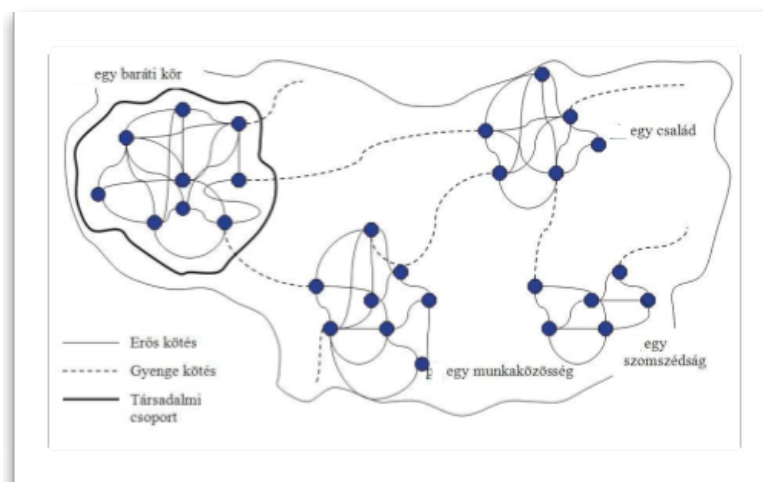
Mindkét dimenzió meghatározó eleme a bizalom, de irányuk ellentétes. Az összekötő társadalmi tőke esetében a bizalom csak a csoporton belül működik, azon kívül a bizalmatlanságon alapuló kirekesztés határozza meg a kapcsolatokat. Az áthidaló társadalmi tőke esetében a bizalom nyitott és széleskörű, befogadó és toleráns normákon alapszik.

Ugyancsak Putnam szerint (2000 In: Orbán a. – Szántó Z. 2005) e két dimenzió határai nem egzaktak, vagy/vagy jellegűek, melybe az összes társadalmi csoport, együttműködés jó és rossz bélyegzővel ellátva besorolható, hanem inkább „többé kevésbé” jellegűek. E dimenziók jellemzőinek ismeretében már könnyebb összehasonlítani a társadalmi tőke különböző funkcióit, diszfunkcióit. Egyre több kutatás erősíti meg, hogy magas szintű társadalmi tőke készlettel rendelkező közösségek esetén megfigyelhető a magasabb gazdasági növekedés, alacsonyabb szintű bűnözés, kiterjedt szocializáció, jobb életminőség és jobb iskolai teljesítmény.

Ahogy az előző alfejezet végén utaltam rá, a dolgozatban a magas szintű társadalmi tőke és bizalom kifejezések alatt az erős és gyenge kötések harmonikus összhangját értem, ahol a TT áthidaló dimenziója dominál.

5. ábra

Mark Granovetter társadalomképe

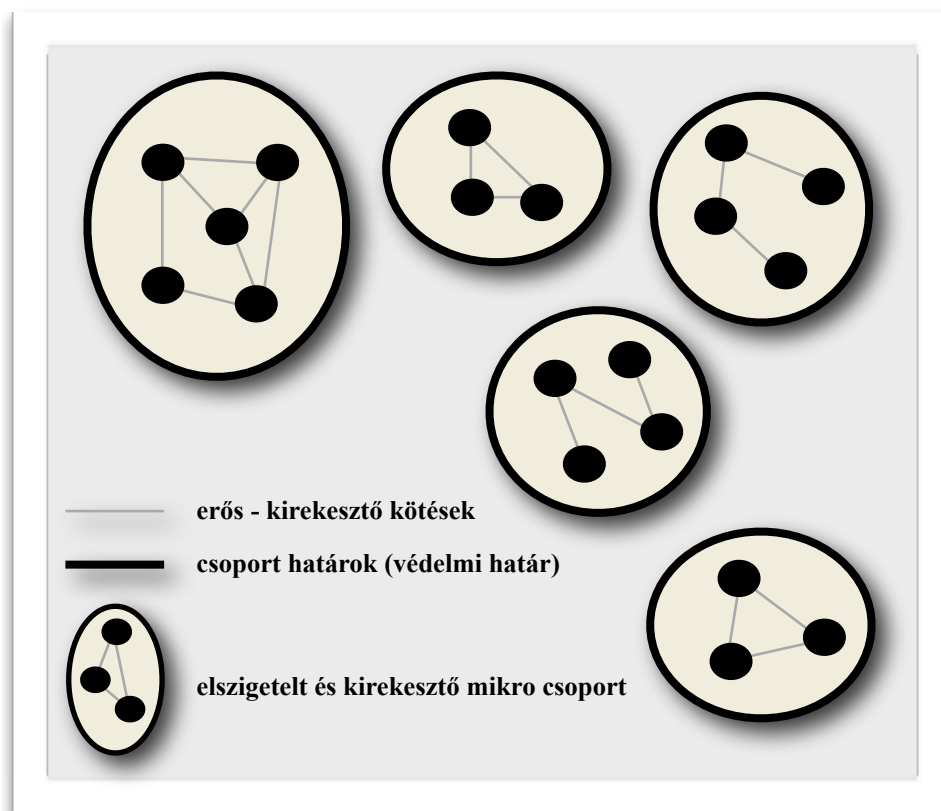


Forrás: Csizmadia Z. 2007. 35. old.

A Csizmadia Zoltán doktori disszertációjából (2007) kölcsönzött 5. számú ábra jól szemlélteti a gyenge kötések áthidaló jellegét és azt az igen fontos szerepüket, hogy különböző társadalmi csoportok között hídként teremtenek összeköttetést és segítik azok beágyazódását. A gazdasági együttműködések kialakulása is erre a mintára épül. Ha egy társadalomban a TT szintje alacsony, a gyenge, áthidaló kötések sérülnek, elszigetelődnek egymástól a kisebb csoportok, közösségek. Ezzel együtt az erős kötések is ritkulnak, de egyben erősödnek is, és növekszik védelmi funkciójuk. Az eredmény egy erősen szegregált

mikrohálózat-rendszer, melyben a tagok közötti bizalom a hálózaton kívüliekkel szembeni bizalmatlansággal, kirekesztéssel párosul. Ennek a jelenségnek logikus következménye az, hogy a mikro-hálózatok nem tudnak artikuláltabb hálózati rendszerbe szerveződni, beágyazódni. Magas társadalmi tőke szint nélkül, melynek a gyenge, áthidaló kötések elengedhetetlen velejárói, megakad a hálózatosodás társadalmi, gazdasági téren egyaránt. Az alábbi, 6. számú ábra ezt jelenséget szemlélteti.

6. ábra
Áthidaló kötés nélküli szegregált csoportosulások



Forrás: Szerző saját szerkesztése Csizmadia Z. 2007, 35. old. ötlete alapján

A 6. számú ábrán megjelenített elszigetelt és kirekesztő mikro-csoportok szimbolizálhatnak családokat, szomszédsági és munkaközösségi kapcsolatokat, vagy éppen egy szűk baráti kört – Csizmadia Z. előző ábrájából kiindulva – csakúgy, mint vállalkozások szűk csoportosulásait. A fenti ábra egy sarkalatos helyzetet szemléltet, melyben teljesen hiányoznak az áthidaló kötések, ritkulnak, de egyben erősödnek a kirekesztő kötések, és a

csoportok határai egyben védelmi vonalakká válnak. Ebben az esetben a mikro-csoportosulások együtt nem képviselnek semmilyen, az együttműködéseket támogató közös normát, szabály-, vagy értékrendszert. Éppen ezért a társadalmi tőke diszfunkciói kezdik éreztetni hatásukat, melyről a következő alfejezet szól.

1.2.2.2. A társadalmi tőke funkciói-diszfunkciói

Fukuyama – az előbbieken már említett módon – a társadalmi tőke három funkcióját tárgyalja: a gazdasági, politikai és társadalmi funkciókat.

Társadalmi funkció: a társadalmi integráció és kohézió erősségében jelölhető meg. Hiányának következménye lehet a bűnözés növekedése, családok felbomlása, az általános és a közbizalom szintjének drámai csökkenése, a civil társadalom visszaszorulása. Granovetter vizsgálta az áthidaló gyenge kötések hatását a társadalmi integrációra (1973, 1974 In: Orbán A. – Szántó Z. 2005). Álláspontja szerint az interperszonális kapcsolatok, kötések erőssége a minimális ismeretségtől a mély barátságig, szoros rokoni szálakig terjed. Granovetter kutatásai azt bizonyították, hogy a gyenge, áthidaló kapcsolatok – tehát a társadalmi tőke áthidaló dimenziója – a társadalom egyébként fragmentált részei között teremtenek kapcsolatot. Minél több hídszerű gyenge kötés van egy csoportban, annál magasabb szintű a társadalmi kohézió, és annál inkább képes lesz a csoport közös célokra irányuló összehangolt cselekvésre, illetve biztosítható lesz *a gazdasági hálózatok, granovetteri értelemben vett beágyazódása és sikeres, hosszútávú működése*. A társadalmi integráció és kohézió hiányosságai általános bizalomhiányon alapuló érdekszövetségeket hozhatnak létre, melyek gyakran bűnözői csoportok kialakulásához vezetnek. A TT társadalmi diszfunkciói hatására létrejött szerveződések – Putnam nyomán – a dolgozatban „amorális” hálózatnak nevezem. Működésüket és kialakulásukat a maffia hálózatok példáján fogom szemléltetni.

A társadalmi tőke áthidaló dimenziója és társadalmi integráció között szoros, kölcsönösen segítő kapcsolat van, mely jótékony hatással bír a gazdasági hálózatok kialakulására, működésére és fejlődésére is, hiszen azok áthidaló kapcsolatok által megszilárdított, közös célok érdekében létrejött együttműködések. Amennyiben egy térségben a társadalmi tőke

áthidaló dimenziója dominál, valószínűbb az együttműködések spontán gazdasági hálózattá formálódása a gazdasági életben is.

Politikai funkció: Fukuyama (1999 In: Orbán A. – Szántó Z. 2005) és Putnam (2000) szerint a társadalmi tőke legfontosabb politikai funkciója a civil társadalom kiterjedtségében fedezhető fel, mely egyben ellensúlyozó szerepet játszik az államhatalommal szemben. Az alacsony szintű társadalmi tőke következménye többek között a túlcentralizált, bürokratikus intézményrendszer, a korrupció. Ilyen esetekben előfordulhat, hogy a nonprofit szervezetek és állami hivatalok közötti összefonódás egy technokrata forrásleszívó és elszívó szervezetekké érdekszövetséggé alakul. A TT mindkét diszfunkciója szintén elősegíti amorális hálózatok kialakulását a politikai és gazdasági életben egyaránt: korrupciójához vezetnek, akadályozzák a közintézményekbe vetett bizalmat és azok átláthatóságát, valamint a társadalmi csoportok problémamegoldó potenciálját, ezért károsan hatnak a szektorközi együttműködésekre, illetve a résztvevők közötti bizalomra. Ezek a tényezők együttesen hátráltatják, és meg is akadályozhatják a gazdasági hálózatok kialakulását, viszont elősegítik az amorális üzleti vagy akár bűnözői érdekszövetségek létrejöttét.

Gazdasági funkció: *A TT legfontosabb gazdasági funkciója az együttműködések és koordináció során felmerülő olyan tranzakciós kiadások csökkentése, mint a keresési, információs, alku- és döntési, ellenőrzési és kikényszerítési költségek.* A formális és túlbürokratizált szabályok révén lehetséges ugyan a kooperáció, de működésükhöz formális tárgyalások, szerződések és jegyzőkönyvek sorában rögzített írásos megegyezések, azok ellenőrzése és foganatosítása szükséges. Mindez jelentős tranzakciós költséggel és komoly idővesztéssel jár. Ezekben az esetekben a szerződések, alkuk, ellenőrzések a bizalmat helyettesítik. *A globálizáció révén a gazdasági folyamatok egyre összetettebbé és technológiai szempontból bonyolultabbá válnak. Ez egy formális túl-bürokratizált együttműködés esetén a tranzakciós költségek és a ráfordított idő jelentős növekedésével járna, ezért a versenyképesség megtartása érdekében nő a társadalmi tőkén és bizalmon alapuló informális, spontán koordináció jelentősége* (Orbán A. – Szántó Z. 2005). A magas szintű társadalmi tőke és a bizalom erősíti a spontán gazdasági együttműködések, hálózatok létrejöttét, jelentősen csökkentve a koordináció során felmerülő tranzakciós költségeket, hiszen a bonyolult termelési és szolgáltatási folyamatok ellenőrzése túl költséges.

Mary Sako (2000) kifejezetten a bizalmi helyzetekben megfigyelhető viselkedés hatását vizsgálja a gazdasági együttműködések megkötése során. Megközelítése a piaci viszonyok két

típusát különíti el: a távolságtartó szerződéses viszonyt és a kölcsönös elköteleződésen, bizalmon alapuló viszonyt. Ez utóbbi esetében az írásos szerződés megkötése, annak terjedelme, nem alapfeltétele a munka megkezdésének. A szerződések összeállításával, betartatásával, ellenőrzésével és szankcionálásával eltöltött idő és költségei jóval kisebbek, mint a távolságtartó viszony esetén.

6. táblázat

A társadalmi tőke funkcióinak és diszfunkcióinak hatása az együttműködésekre

TT funkciói	TT diszfunkcióinak hatása	Magas szintű TT hatása
Társadalmi	Alacsony társadalmi aktivitás, alacsony spontán társulási készség. Szegregált közösségek, bűnözés, általános bizalom csökkenése, áthidaló kapcsolatok sérülése, hiánya.	Magas spontán társulási készség. Civic/polgári térségek, élénk civil csoportosulások.
Politikai	Túlzott bürokrácia, korrupció, gyenge közbizalom, átláthatatlan intézmény- és normarendszer.	Széles szektorközi kapcsolatok, polgári szerveződések ellensúlyozzák az állam bürokratikus szerepét.
Gazdasági	Együttműködési hajlandóság sérül, korrupció, cserbenhagyás. Szerződéses, bürokratikus megoldások túlsúlya következtében: tranzakciós költségek és ügyvitelre fordított idő növekedése, rugalmatlanság.	Erős és gyenge kötések harmonikus egyensúlya, kiterjedt gazdasági együttműködések, hálózatosodás, tranzakciós költségek csökkentése, rugalmasság, időtakarékoság.

Forrás: Szerző saját szerkesztése

A TT politikai, társadalmi és gazdasági diszfunkciói és az ennek következtében létrejövő általános bizalomhiány sajnálatos módon a leggyakrabban, egymást kiegészítve jelennek meg, és együttjárnak az áthidaló kötések elsovadásával. Az így keletkezett kapcsolati vákuumban könnyebben megtelepsznek a TT szempontjából káros összekötő elemek. Erre a jelenségre a dél-olaszországi maffia hálózatok keletkezése kapcsán fogok kitérni bővebben. A maffia egyik szerepe eleve a szegregált társadalmi csoportok közötti közvetítés, mely révén a szervezet egész térségeket hálózott be egyre agresszívabb módon úgy, hogy a spontán áthidaló kapcsolatok kísérlete is elfojtásra, megtorlásra került.

A magas szintű TT társadalmi és politika funkcióinak „megfelelő működésére” és harmóniájára az északkelet-olaszországi iparági körzetek kialakulásának tárgyalásakor térek ki részletesebben. A maffia- és az iparági körzetek hálózatainak kialakulásához vezető eltérő utakat össze is hasonlítom. A társadalmi tőke minden funkciója és diszfunkciója összefügg a

bizalom kérdésével és közvetlen hatással van a gazdasági együttműködések, hálózatok sikerességére illetve sikertelenségére. A magas szintű társadalmi tőke alapeleme a kölcsönös bizalom, és minden esetben a gyenge és erős kötések harmonikus, egymást kiegészítő egyensúlya jellemzi.

Putnamra és Fukuyamára alapozva kijelenthető tehát, hogy a gazdasági együttműködések, hálózatok megfelelő működéséhez elengedhetetlenül szükséges a magas szintű társadalmi tőke és ezen belül az együttműködésben résztvevő - a regionális hálózatok ábráján már szemléltetett szereplők - személyek, szervezetek képviselői közötti, illetve a szervezeteken belüli bizalom jelenléte.

A TT önmagában nem feltétlenül előnyös, nem biztos, hogy a közjót szolgálja.

Az Orbán – Szántó (2005) szerzőpáros véleménye szerint a közgazdasági szakkifejezés, a tőke használata azért lehet indokolt, mert a társadalmi kapcsolatokban rejlő, majd az együttműködéshez életre hívott társadalmi normák segítségével a társadalmat ugyanúgy lehet építeni és rombolni, mint az anyagi/fizikai vagy emberi tőke segítségével. Ehhez hasonlóan: a társadalmi tőke kiaknázása is történhet a társadalmi fejlődés előmozdítása céljából, de más esetekben etnikai konfliktusok vagy „törzsi” háborúk kitörését, kirekesztést, korrupciót, bűnözést és egyéb káros társadalmi jelenségeket idézhet elő.

Példaként említhetjük az olasz maffia ténykedését, ahol egyértelműen létezik a csoporton belül, a csoport tagjai között társadalmi tőke és együttműködés, de ennek kihatása a társadalom többi tagjára egyértelműen káros. Éppen ezért, amikor a társadalmi tőke működését és mértékét vizsgáljuk, fontos kérdés annak társadalmi „össz-hasznossága”. Ezzel szemben a putnami nézőpontot szerint a TT eleve az egyének, köz- és politikai intézmények iránti magas bizalmi szinten nyugszik, mely által olyan közjószág jön létre, ami nemcsak a gazdaság termelékenységét, hanem az egész társadalom hatékonysági szintjét növeli. Ez nem érvényes a maffia hálózatokra, etnikai rivalizálásokra. ***Az átláthatóság kedvéért a következőkben a pozitív össz-hasznosságú putnami értelemben vett TT-t magas szintű társadalmi tőkének nevezem. A bizalom hiányán, illetve bizalmatlanságon alapuló társadalmi és gazdasági érelemben káros TT-t alacsony szintű társadalmi tőkének fogom definiálni: a maffiát is ide fogom sorolni.***

I.3. A bizalom egyéb megközelítési módjai

*„Lehetetlen az életet bizalom nélkül leélni: arra kárhoznánk magunkat,
hogy saját börtönünkbe zárva tengődjünk”.*

(Graham Green)

„A bizalomnak igen jelentős pragmatikus értéke van. A bizalom a társadalmi rendszer gépezetének fontos kenőanyaga. Roppant hatékony; egész csomó kellemetlenségtől menekül meg az ember, ha kellőképpen bízhat mások szavában. De sajnos ez nem olyan áru, amit nagyon könnyen meg lehet venni. És ha meg kell vennünk, rögtön kételyeink támadnak, hogy valójában mit is vettünk. A bizalom és a hasonló értékek, a lojalitás és az igazmondás abba a kategóriába tartoznak, amit a közgazdászok ‘külső gazdasági hatás’-nak neveznek. Javak, igen, áruk, hogyne; valóságos, gyakorlati, gazdasági értékük van; növelik a rendszer hatékonyságát, lehetővé teszik, hogy többet termeljünk – javakat vagy bármiféle értéket, amit nagyra tartunk. De nem olyan áruk, amelyeket a szabadpiacon adni-venni technikailag lehetséges vagy egyáltalán ésszerű.” A Nobel díjas közgazdász Keneth Arrow „The Limits of Organization” című művéből (Arrow, 1974.) származó idézet jól alátámasztja mindazt, amiről eddig a társadalmi tőke és a bizalom kapcsán szó esett. A bizalom terminusának a társadalmi tőkéhez hasonló, jól körülírt változatai léteznek a társadalomtudományokban.

A bizalom fogalma: a téma egyik legjelesebb feldolgozója Seligman (1996) a bizalmat a durkheimi organikus szolidaritás modern formájának tekinti, olyan, általános értelemben vett csereüzletnek – a korábban említett szívesség bank példájához visszatérve –, amely egyértelműen megkülönböztethető a speciális piaci csereüzletől. Egyfajta önzetlen kölcsönnek tekinthető, amelyet nem akkor és sokszor nem attól a személytől kapunk vissza amikor és akinek adtuk, hanem a közösség más tagjaitól más időben. Szerinte a bizalom alapja lehet a vallásosság (pl. Németország) vagy a család szentsége (pl. Japán).

Seligman (1996) és Putnam (2000) egyaránt megemlítik a bizalom működésére példaként, hogy a zsidó közösség temetési szertartásában tíz fő imája szükséges a halottól való búcsúhoz. Így az ima, amelyet úgymond odaajándékozunk valaki temetésén – akit nincs, ki eltemessen –, egyfajta önzetlen kölcsönné válik, hiszen nem kapható vissza attól, akinek adtuk.

Ugyanakkor a közösség tagjaként biztosak lehetünk abban, hogy hozzánk hasonlóan lesznek majd mások, akik ugyanúgy részt vesznek majd a mi temetésünkön.

Mind a racionális döntések elméletében (Dasgupta – Stiglitz, 1980, Williams, 1985), mind a funkcionalista társadalomelméletekben (Luhmann, 1995), mind pedig a hobbesi (Hobbes G. 2000) hagyományt követő szerződés elméletekben (Sako, 2000) a bizalom valamilyen bizonyosságpótló, a bizonytalanság csökkentésére szolgáló eszköz, amely azonban nem ellene mond a számításoknak, hanem kiegészíti azokat. Ha nem vagyunk teljesen biztosak valamiben, de mégis „eléggé” azok vagyunk, akkor ésszerű, ha a biztossághoz hiányzó valószínűségi értéket bizalommal helyettesítjük. Bízni nem valami dacára, hanem valamilyen okból ésszerű csak, noha létezik indokolatlan vagy éppen ellenjavallt bizalom is, de ez egyértelműen patológikus eset. A bizalom ezek szerint egyfajta pszichológiai-társadalmi indukció, ésszerűen vállalt kockázat. A kockázatvállaláshoz, valószínűségi kalkulációhoz kapcsolt bizalomfelfogások viszont sokszor magát a bizalmat semmisíti meg. Ha például azzal foglalatoskodom, hogy megbecsülöm annak esélyeit, hogy a házastársam nem fog megcsalni, vagy nem fog rám támadni, akkor fölöttébb valószínű, hogy nem a bizalmam lesz alaposabban indokolt, hanem éppen ellenkezőleg, a bizalmatlanság növekszik bennem. Ez ugyanígy igaz a vállalkozások közötti együttműködés illetve cserbenhagyás valószínűségének mérlegelésére is.

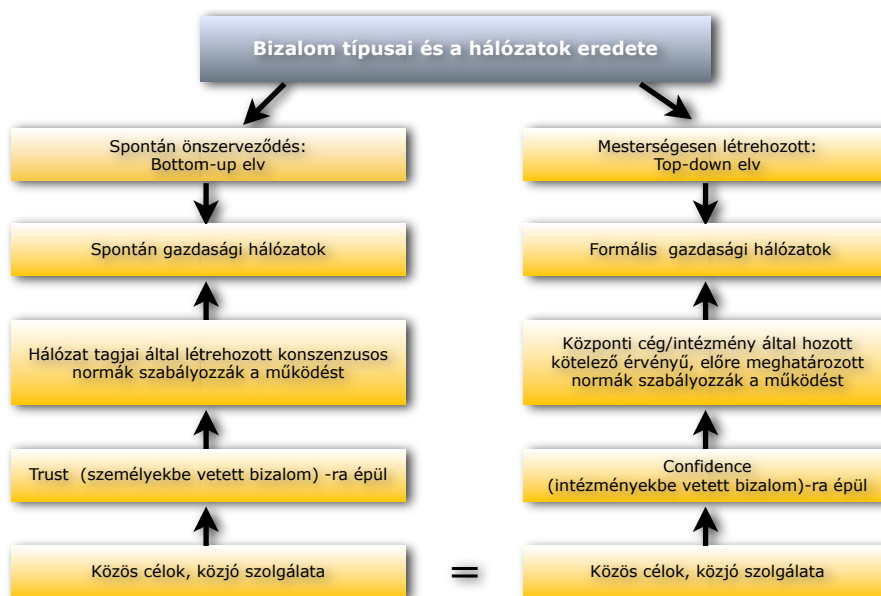
Fukuyama bizalom definíciója: Fukuyama szerint a „bizalom a szabályszerű, becsületes és együttműködésre kész viselkedés elvárása egy közösségen belül, a közös normák alapján, e közösség más tagjai részéről”(Fukuyama, 1995).

Nem elegendő egyszerűen szabályszerű viselkedést elvárni, mivel sok olyan – alacsony TT szinttel bíró – társadalom van, amelyben az elvárások az atomizált kapcsolatokat, a bizalmatlanságot preferálják, így ott ez a viselkedés a szabályszerű és követendő. Más szóval mind a hálózatok, mind a bizalom közös normákra épül, melyeket az adott közösség tagjai elfogadnak és kölcsönösen elvárnak egymástól. A közös normák viszont a kultúra illetve azon belül a társadalmi tőke függvényei. Egy gazdasági csoport tagjainak tehát először közös normákat kell elfogadnia, mielőtt a bizalom általánossá válhat a tagjai között.

I.3.1. Trust és Confidence – személyek közötti és intézményekbe vetett bizalom

A bizalom olyan fogalom, amely csak interperszonális kapcsolatban értelmezhető. Jelentősége akkor érezhető igazán, amikor egy személy úgy kerül egy szituációba, hogy nincs közvetlen ráhatása a folyamatokra, és nincs lehetősége megérteni, felfogni vagy ellenőrizni a másik ember cselekedetét. Ebben az esetben választási lehetősége sincsen, csak bizalma lehet. **Nikolas Luhmann** (1995, majd 2000) a német születésű szociológus kétféle bizalmat különböztet meg egymástól. A személyek közötti bizalom (**Trust**) és az intézményekbe vetett közbizalom, (**Confidence**). A következő, 7. számú ábra a már bemutatott hálózati tipológiát és Luhmann által meghatározott bizalom-típusok kapcsolatát szemlélteti: az eredetük szerint formális hálózatok kialakulásánál az intézményekbe, közhivatalokba és az államba vetett közbizalom (Confidence) magas szintje dominál. A személyek közötti bizalom (Trust) jelentősége a spontán önszerveződő hálózatok esetében döntő.

7. ábra
Bizalom típusai és a hálózatok



Forrás: Dinya L. – Domán Sz. In: Czagány L. – Garai L. (szerk), 2004 136.old. hálózati tipológiája és Luhmann (1979) bizalom tipizálása alapján saját szerkesztés

Gazdasági hálózat definíciója a bizalom szemszögéből: a gazdasági életben kialakuló, de a közjót is szolgáló, magas TT szinten és ezen belül személyek közötti illetve közintézményekbe vetett bizalmon alapuló hálózatokat nevezem gazdasági hálózatoknak.

A társadalmi tőke norma- és értékrendszere az, mely meghatározza, hogy egy térségben a személyek közötti, vagy az intézményekbe vetett bizalom dominál-e, így azt is, hogy formális, vagy spontán gazdasági hálózatok kialakulása a valószínűbb. Azokat a hálózatokat, melyek célrendszerében az egyéni profitszerzés és az egyéni célok elérése dominál, és a közjóra való törekvés, valamint a bizalom bármely típusának jelenléte sokdrangú, vagy nincs is jelen, üzleti hálózatoknak neveztem.

„Ahol a civil élet és a civil kezdeményezés erős, ott az állampolgárok elköteleződnek bizonyos közügyek mellett. A polgárok bíznak egymás cselekedeteinek tisztességében, és abban, hogy kölcsönösen betartják a törvényeket. A vezetők ezekben a régiókban aránylag tisztességesek. Hisznek a kormányzatban, és hajlandóak politikai ellenfeleikkel kompromisszumokat kötni. Az embereknek és vezetőiknek azonos kötelezettségeik és jogaik vannak. A társadalmi és politikai hálózatok horizontálisan és nem vertikálisan szervezettek. A közösség értékei közé tartozik a szolidaritás, a civil kezdeményezés, az együttműködés és az őszinteség. A kormányzat dolgozik. Ahol a civil társadalom gyenge, ott egy-két ember hoz döntéseket a közjót illetően, s kevesek számára adatik meg, hogy részt vegyen a folyamatban. A politikai részvétel személyi függőségeken vagy magánérdekeken nyugszik, nem kollektív célok vezérlik. A szociális és kulturális megmozdulásokban való részvétel minimális. A magánkegy áll szemben a közösségi célokkal. A korrupció normaként elfogadott a politikusok körében is, akik a demokrácia alapelveiről szólva meglehetősen cinikusan nyilvánulnak meg. A kompromisszumnak pedig negatív felhangja van. A törvényeket mindenkivel egyetértésben – mintegy a közös norma érvényesítéseként – szegik meg, de a mások törvénytelenességétől való félelmükben az emberek egyre szigorúbb szabályokat követelnek. E csapdában csaknem mindenki tehetetlenséget, kismizmizettséget és boldogtalanságot él át. Mindent figyelembe véve nem meglepő, hogy a kormányzat ebben a helyzetben kevésbé hatékony, mint a civilizáltabb közösségekben lenne” (Putnam 1993, 113. old.).

8. ábra

A magas szintű társadalmi tőke, a bizalom és a hálózatok kapcsolata



Forrás: Szerző saját szerkesztése az idézett szakirodalmak alapján

A fenti, 8. számú ábra szemlélteti a magas szintű társadalmi tőke, a személyek közötti és a közbizalom kialakulását, az alábbi 9. számú ábra pedig az alacsony szintű társadalmi tőke és bizalom, illetve bizalomhiány termelődését, illetve ezek hatását a hálózati együttműködésekre.

9. ábra

Az alacsony szintű társadalmi tőke és bizalom és a hálózatok kapcsolata



Forrás: Szerző saját szerkesztése az idézett szakirodalmak alapján

I.3.2. Stratégiai és ismétlődés bizalom

A stratégiai- és ismétlődésbizalom fogalmát Szántó Zoltán „Bizalom és Együttműködés” című 2007-ben megjelent cikke vezeti be, összefüggésbe hozva a kölcsönös rokonszenv- és ellenszenv klikkekkel. A publikáció a bizalom kérdéskörét alapvetően a személyközi kapcsolatok felől közelíti meg, melyet a saját dolgozatomban Luhmann megfogalmazásában „trust”-ként, azaz személyek közötti bizalomként definiálok. Szántó Zoltán említett cikkének célja az „ismétlődő kooperációs helyzetekben spontán kialakuló együttműködések magyarázatára alkalmas elméleti keretek kidolgozása és társadalmi mechanizmusok bemutatása, illetve ezek alapján empirikusan felülvizsgálható hipotézisek megfogalmazása” (Szántó 2007, 1.old.). A szerző első lépésben a kétszereplős ismétlődő fogolydilemma helyzeteket vázolja fel, melyek egyfelől alkalmasak az együttműködések alapjául szolgáló bizalom analitikus típusainak – az ismétlődés- és stratégiabizalom – megkülönböztetésére, másfelől pedig a rokonszenv-ellenszenv kapcsolatok feltárására, melyek hozzájárulnak a bizalom, illetve bizalomhiány kialakulásának mélyebb megértéséhez. Ezek után a három és többszereplős helyzetek elemzése következik: a háromszereplős kapcsolatok strukturális kiegyensúlyozódási mechanizmusainak lehetséges bizalomformáló szerepét vázolja fel, végül ezek alapján teljes kapcsolathálókra vonatkozó hipotéziseket állít fel. A tanulmány megállapításai saját disszertációm szempontjából igen lényegesek.

*Amennyiben a – szakirodalomban széles körben tárgyalt ún. Tit For Tat stratégia dinamikáját követve (Axelrod, R. 1984) – a kétszereplős fogolydilemma játékban felek nagymértékben bíznak az interakció folytatásában, kialakul az ún. **ismétlődésbizalom**. Amennyiben a felek abban is bíznak, hogy a másik fél nem dezertálni, hanem együttműködni fog az ismétlődő játszmákban, akkor kialakul az ún. **stratégiai bizalom**. Az ismétlődés- és stratégiai bizalom együttes meglétekor van esély az ún. Pareto-optimális egyensúly megteremtésére, mely egyszerre biztosítja az egyéni és a kollektív optimum elérését. A bizalom ebben a megközelítésben egy szubjektív és pozitív előjelű várakozást fejez ki, egyrészt az interakciók ismétlődése, másrészt a résztvevő felek együttműködési hajlandóságát illetően. Fentiek alapján Szántó Zoltán a következő hipotézist állítja fel : „Ha magas szintű az ismétlődésbizalom és a stratégiabizalom többször játszott kétszemélyes fogolydilemma helyzetekben, akkor – a racionális stratégiai döntések mechanizmusai alapján – spontán módon kialakul a kölcsönös együttműködés, mely egyszerre biztosítja az egyéni és kollektív*

érdekek érvényesítését” (2007, 19. old). Ez a feltevés összhangban van jelen disszertációban megfogalmazott hipotézissel, mely szerint a spontán együttműködésekől kialakuló, spontán gazdasági hálózatok magas szintű TT és bizalom mellett alakulhatnak ki. A személyek közötti bizalom (Trust) esetén pedig magasszintű ismétlődés- és stratégiai bizalmat feltételezek. Így biztosítható a egyéni és kollektív érdekek harmóniája, tehát a hálózatok gazdasági - és nem üzleti - jellegének megszilárdulása

Szántó Zoltán megállapítja, hogy a magas szintű ismétlődés- és stratégiabizalomra a *társadalmi tanulás mechanizmusai* révén lehetséges szert tenni. A résztvevők az interakciók során megismerik egymást, kölcsönösen tapasztalatot szereznek egymásról. Khanafiah – Situngkir (2004) cikkére hivatkozva Szántó Zoltán megállapítja, hogy az interakciók során a felek kiegyensúlyozott kapcsolatok kialakítására törekszenek, azaz kerülnek a bizonytalanságot. Ezért nagyobb a valószínűsége annak, hogy az együttműködések során pozitív, bizalmon alapuló (rokonszenv, barátság), vagy negatív, a bizalom hiányán, vagy bizalmatlanságon alapuló ellenszenv, illetve ellenséges kapcsolat jön létre. Ennek alapján megállapítja, hogy amennyiben ismétlődik a fogolydilemma játék, a társadalmi tanulási mechanizmusok révén, stabil és kiegyensúlyozott (kölcsönös rokonszenv, vagy ellenszenv alapuló) személyközi kapcsolatok jönnek létre. Kölcsönös rokonszenv esetén, magas szintű ismétlődés- és stratégia bizalom alakul ki, ellenkező esetben alacsony szintű ismétlődés- és stratégia bizalom születik. A fentiek ismeretében kijelenthető, hogy az előbbi lehetőség az együttműködések megszilárdítja, az utóbbi pedig a dezertáláshoz, az együttműködések széteséséhez, vagy kifejezetten bizalomhiányon alapuló amorális hálózatok kialakulásához vezet.

Ugyanezt a gondolatmenetet kiszélesítve – és nem csupán a személyközi kapcsolatokra vetítve – azt állítom, hogy a társadalmi tanulás mechanizmusára hatással vannak a társadalmi tőke alapját képező történelmi gyökerekből kialakult társadalmi, kulturális hagyományok, normák, értékek. Dél-Itáliában egész másként zajlik ez a tanulási mechanizmus, és máshova is vezet, mint az ÉKK modell régióiban. A szereplők által képviselt kulturális, társadalmi hagyományok, értékek alapvetően befolyásolják a játszma kimenetelét és a bizalom jelentőségét és irányát.

A három, illetve többszereplős kapcsolathálózatokban a „klikkesedés” okoz komoly változást a kétszereplős modellhez képest: rokonszenv- illetve ellenszenv klikkek alakulnak ki. Előbbiek magas, utóbbiak pedig értelemszerűen alacsony ismétlődés- és stratégiabizalom

szint mellett képződnek. Az ellenszenv klikkek, azaz „közellenség-triádok” esetében egymás között magas a bizalomszint, a triádon kívül viszont igen alacsony.

Az általam korábban idézett nemzetközi szakirodalom és Szántó Zoltán (2007) eredményeit a saját nézőpontomból vizsgálva az alábbiak szerint összegzem: *A rokonszenv klikkek magas TT és bizalmi szint mellett jönnek létre, ahol a TT áthidaló dimenziója dominál, sok gyenge áthidaló kötést produkálva, mely így széles és szerteágazó kapcsolathálóvá alakulhat tovább erősítve az együttműködési hajlamot és magát a bizalmat.* Az ún. bizalomsugár széles, a rokonszenv klikkeken kívülre is kiterjed. Ezekben az esetekben a TT politikai, társadalmi és gazdasági funkciója megfelelően működik, tovább szilárdítva az együttműködési hajlamot és magát a bizalmat. A közellenség-triádok esetén mindezek ellenkezője érvényesül: a klikken belül erős a bizalom, a bizalomsugár viszont szűk, és nem terjed a klikken kívülre, ahol már a TT kirekesztő dimenziója, a gyenge, áthidaló kötések elsorvadása, vagy hiánya együtt jár az alacsony bizalomszint, vagy éppen bizalomhiány kialakulásával. Mindezek következtében a TT politikai, társadalmi és gazdasági diszfunkciói tovább rombolják az együttműködési hajlamot és magát a bizalmat.

A három-, illetve többszereplős együttműködések vizsgálva Szántó Zoltán Khanafiah-Situngkir (2004), valamint Hardin (1998) munkájára hivatkozva megállapítja, hogy a társadalmi kapcsolathálóok globális kiegyensúlyozódási mechanizmusainak mikrotalapzatát két- és háromszereplős kiegyensúlyozódási mechanizmusok alkotják. (Szántó, 2007). Jelen disszertációban ezt az alapmodellt egészítem ki: azt vizsgálom, hogy a személyközi együttműködésekben jelen levő bizalom (Trust) kialakulását vagy hiányát mennyiben befolyásolják a TT olyan alaptényezői, mint a történelmi gyökerekből kialakult történelmi, kulturális, társadalmi hagyományok, értékek. Ezeket a különbségeket a következő fejezetben bemutatásra kerülő nemzetközi hálózati példákkal illusztrálom. Ezen kívül a dolgozatomban nem „kizárólag” a személyek közötti (Trust), hanem az intézményekben vetett bizalom (Confidence) szerepét is vizsgálom a hálózatok kialakulásában.

I.4. A magasszintű társadalmi tőke és bizalom hatása a gazdasági együttműködésekre

„Melyik a legjobb kormány? Az, amelyik megtanít minket saját magunkat kormányozni.”
(Johann Wolfgang von Goethe)

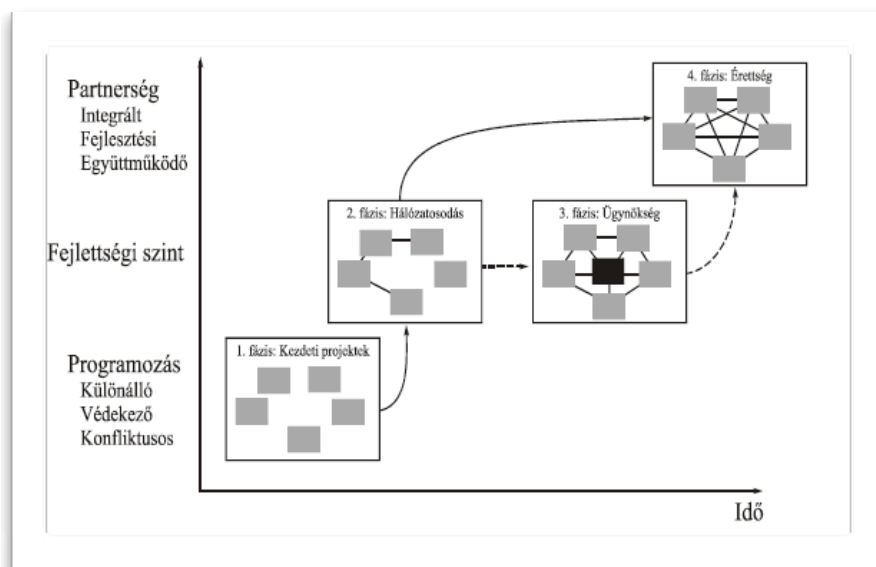
A fentiekben idézett álláspontok is alátámasztják azt a Fukuyama által is megfogalmazott tézist, miszerint a gazdasági tevékenység jelentős eleme a társadalmi életnek, és a legkülönbözőbb normák, íratlan szabályok, erkölcsi kötelezettségek szabályozzák. Fukuyama nem kevesebbet állít, mint azt, hogy „egy nemzet jólétét és a versenyképességét egyetlen, mindenütt észlelhető kulturális tényező határozza meg: a bizalom szintje az adott társadalomban” (Fukuyama, 1995). Ez a gazdaságpszichológiai megközelítés biztosan nem arat osztatlan sikert a neoklasszikus elmélet követői között, akik a gazdasági szereplőkben haszonmaximalizáló, mindenkor racionális döntéseket hozó egyéneket – homo oeconomicusokat – látnak, és a gazdasági folyamatokat önálló, a kultúrától és társadalmi beágyazottságtól független piaci szabályozó elvek rendszerének tekintik. Az én álláspontom szerint az igazság valahol középen keresendő: a kulturális háttérben gyökerező gazdaságpszichológiai illetve gazdaságpszichológiai hatások, illetve a piaci mechanizmusok, szabályszerűségek együttesen alakítják egy térség gazdasági mikroklímáját.

*Fukuyama álláspontja szerint a sikeres gazdasági közösségek kötőereje minden társadalomban a bizalom. Ennek hiánya gyenge gazdasági eredményekhez, a bizalmatlanság pedig egyenesen korrupcióhoz vezet. Mivel így minden közösség a bizalomtól függ, amelyet a kulturális viszonyok és elvárások határoznak meg, a spontán gazdasági együttműködések a különböző kultúrákban különböző fokozatokban és formákban fognak megjelenni. Tehát az a képesség, mely lehetővé teszi, hogy különálló vállalkozások rugalmas hálózatokba tömörüljenek, erősen függ a társadalom egészében meglévő bizalom fokától és összességében a társadalmi tőkétől. (Fukuyama, 1995). Ebből az alábbiak következnek: **a támogató kulturális és társadalmi háttéren alapuló – személyekbe és intézményekbe vetett – magas szintű személyek közötti és intézményekbe vetett stratégiai és ismétlődés bizalom egyaránt erősíti a térség szereplői közötti formális és informális kapcsolatrendszerét, valamint pozitív módon befolyásolja a szektorközi kapcsolatok kialakulását, a térségben hálózatokba tömörült vállalkozások, intézmények földrajzi koncentrációját és így azok gazdasági erejét.***

A TT alapelemeként meghatározott magas szintű bizalom, a spontán gazdasági együttműködések kialakulását és hálózatosodást közvetlenül befolyásoló ún. puha tényező. A szakirodalom szerint egy térség versenyképességét növeli a területén megtalálható klaszterek, hálózatok fejlettsége, melyek kialakulásában, fejlettségében és sikerében viszont alapvető szerepet játszik a támogató társadalmi és kulturális háttéren nyugvó bizalom megléte. Ennek hiánya komoly akadályokat gördíthet egy térség fejlődése elé, hátráltatva a hálózatok kialakulásához nélkülözhetetlen stratégiai együttműködések megszületését szélesedését. A bizalmi tőke erőssége tehát közvetlenül kihat a hálózat fejlettségi szintjére, integráltságára.

Az alacsony szintű bizalommal rendelkező térségekben az elkülönült vállalatok kezdetben védekező magatartást vesznek fel, konfliktusokat generálnak, és nem hajlandók az együttműködésre. A közös érdekek és értékek felismerésével nőhet a vállalkozások közötti bizalmi szint és az együttműködésre való hajlandóság is. A kapcsolati rendszer és a bizalom megszilárdulásával idővel létre jöhetnek az érettebb hálózatok, melyek magasabb szintű, a közjót is szolgáló és egyben jövedelmezőbb együttműködésre is képesek, így fejlesztési terveik összehangolására és egymás kölcsönös támogatására. Ezekből az egy térségben kifejlődött, iparág-specifikus együttműködések, szuper-hálózatokból alakulhatnak ki később a sikeres klaszterek, szuper-hálózatok is. A hálózatosodás menetét szemlélteti a szintén Lengyel Imre által idézett Danson-Wittman-féle modell.

10.ábra
Hálózatosodás menete, integrációs szintje



Forrás: Danson-Wittman (1999. 3. ábra) In: Lengyel 2001 (7.5 ábra) szerző saját kiegészítésével

A 10. ábra egyértelműen mutatja, hogy a hálózatok fejlettségi szintje az együttműködések integráltságával és a bizalom szintjének emelkedésével együtt nő. A függőleges tengelynek ezért képzeletben a „bizalom szintje” címet adtam. Ebben a változatban az ábra egyértelműen szemlélteti a együttműködések integráltsága, fejlettségi szintje és a bizalom közötti direkt kapcsolatot. Az alacsony szintű bizalom alacsony fejlettségi szintű együttműködések hozhat csak létre, ahol a partnerek egymással szembeni viselkedését a védekezés, konfliktusgerjesztés és elkülönülés jellemzi. A viselkedéseméleti modell értelmében ezen a szinten a „ha te nyersz én veszek” - vagy máshogy fogalmazva: „én csak akkor nyerhetek, ha Te vesztesz” szlogen érvényesül a partnerek között. Ez a szemlélet csak rövidtávú, projekt orientált, konfliktusos együttműködések szülhet, stratégiai hálózatokat nem. A bizalom szintjének növekedésével a hálózatok fejlettségi és együttműködési szintje is magasabb, így azok eljuthatnak a „ha te nyersz én is nyerek”, avagy az “együtt csak nyerhetünk” szlogen érvényesüléséig.

I.4.1. A társadalmi tőke mérése – a bizalom szerepe/helye a mérésekben

“Ma az emberek tudják mindennek az árát, de semminek az értékét.”
(Oscar Wilde)

Orbán – Szántó szerzőpáros álláspontja szerint (2005) nincs egyetértés a szakirodalomban a társadalmi tőke mérésének egzakt módszeréről. *Két átfogó szemléletmód létezik:* az egyik a társadalmi csoportok és csoporttagok számán alapuló matematikailag meghatározható mérőszám definiálása, Putnam képlete alapján. A másik módszer a társadalmi bizalom és civil szerveződések kiterjedtségén alapuló mélyinterjú, kérdőíves felmérés. A bizalom, mint alaptényező mindkét mérési módszerben központi szerepet kap.

A ***Putnam féle matematikai képlet*** a társadalmi tőkét a civil társadalomhoz tartozó csoportok, illetve azok tagjainak számával méri, akikre az un. bizalomsugár kiterjed a következő képlet alapján:

$$TT = \sum (1/rn) (rpkn) 1.....t$$

A képletben a következő jelölők szerepelnek:

TT = Társadalmi tőke jelölője

rp = *bizalomsugár* (radius of trust) jelölője, mely azon emberek körét jelöli, akikre az adott csoport kohéziós normái kiterjednek. A TT pozitív külső hatásaként szerepel a képletben. Ha a bizalomsugár a csoporton kívülre is kiterjed, akkor $rp > 1$, mely a TT áthidaló dimenziójára jellemző. Ellenkező esetben a bizalomsugár kisebb, mint a csoportnagyság, tehát $rp < 1$. Ebben az esetben az együttműködési normák, a csoport egyes részhalmazában működnek.

rn = *bizalmatlanságsugár* (radius of distrust) jelölője, mely a TT negatív külső externáliájaként szerepel a képletben. Az „rn” hatása legerőteljesebben az TT összekötő, avagy más néven kizáró dimenziójában érvényesül, ahol az erős belső csoportkohézió csökkenti a kívülállókba vetett bizalmat és a velük való kooperáció esélyét. A magas „rn” szám a homogén, kirekesztő csoportok sajátossága, szélsőséges esetben veszélyt is jelenthetnek a társadalom számára. Példa erre a maffia, vagy a Ku-Klux-Klan. Minél nagyobb „rn” értéke, annál nagyobb veszélyt jelent a társadalom számára.

k = *kohéziós koeficiens*, mely a csoportok kohézióját fejezi ki. Mivel a k értéke csoportról csoportra változik, ezért a képletben szorozni kell a csoportok számával

Várható, hogy k és rn pozitív kapcsolatban állnak egymással, hiszen az erős csoportok közötti kohézió magas „rn” érték mellett valószínű

n = *csoporttagok száma*, **t** = *csoportok száma*

Összefoglalva tehát: Putnam számítási módszerében a TT kiszámításához rn – azaz a bizalmatlanságsugár – reciprok értékét szorozzuk rp - bizalomsugár – és kn – a kohézió csoportonként változó – értékével. Az a törekvés, hogy a TT egzakt értéke (TT) képlet alapján megbízható módon kiszámítható legyen, az Orbán – Szántó (2005) szerzőpáros véleménye szerint szinte lehetetlen vállalkozás, mivel részben szubjektív, becsült, vagy akár nem létező adatok nehezen megvalósítható összegyűjtésén és összegzésén alapul. A putnami képlet nem számol olyan fontos tényezőkkel a TT mérésekor, mint a történelmi és kulturális gyökerekből táplálkozó társadalmi alapszabványok, melyek meghatározzák a TT szerkezetét és dinamikáját, valamint kihatnak a bizalom működésére is. Putnam (1993) maga is részletesen foglalkozik e tényezőkkel a már idézett olaszországi elemzése kapcsán. A nemzetközi példák alapján fogom illusztrálni, hogy a kulturális, történelmi gyökerek és hagyományok egy társadalomban alapvetően meghatározzák, hogy az emberek döntéseik során miben, kiben, miért és hogyan bíznak vagy nem bíznak.

Jelen dolgozat szempontjából fontos viszont megállapítani, hogy TT putnami számítási modellje fontos tényezőként integrálja a *bizalom-, illetve bizalmatlanság sugarat, mint a TT pozitív, illetve negatív externáliáját*, alátámasztva a következő feltételezéseimet: *A csoportok közötti kohézió, a gyenge/áthidaló, valamint az erős/kirekesztő kötések szorosan összefüggnek a bizalomsugár kiterjedtségével. Kirekesztő erős kötéseknel a bizalomsugár az adott kis csoporton belül hat, azon kívülre nem terjed, sőt a csoport határokön kívül bizalmatlansággá alakul. A gyenge áthidaló kötések megléte estén a bizalomsugár hatóköre csoporthatárokon*

túlra is mutat. Az áthidaló kötések iránya, mértéke, sűrűsége a bizalomsugár kiterjedtségét is mutatja.

Társadalmi tőke empirikus mérése: a TT vizsgálatára széles körben alkalmazott másik módszer az empirikus kutatáson alapuló felmérés közelebb vihet a valósághoz, mint az első számítási módszer. A kérdőívek az általános bizalom mértékét és a civil társadalom kiterjedtségét vizsgálják, rákérdeznek a különböző szektorokba – gazdasági, jogi, politikai, társadalmi, vallási intézményekbe – vetett bizalom szintjére, a politikai ismeretekre, a toleranciára, helyi társadalmi normákra, hagyományokra, az állampolgárok aktivitására, valamint az önkéntes szerveződésekben való részvétel – azaz a civil kurázszi – mértékére. A kérdőíves felmérés a társadalmi tőke jóval több vetületét veszi figyelembe, mint a matematikai képlet. Az empirikus vizsgálatok előnyét bizonyítja az is, hogy az interjúk során a jó kérdezőbiztos olyan információkhoz is hozzájuthat, amelyek szorosan térség/kultúra specifikusak, létezésükről és működésükről a felmérés előtt nem tudhatott, így rá sem kérdezhetett.

Véleményem szerint a TT, mint fogalom, maga is szubjektív, mivel emberi kapcsolatokon, viselkedésen alapszik. Tehát az a típusú mérési módszer fog közelebb vinni a valósághoz, mely minél több szubjektív elemet tár fel. Mivel Putnam szerint a társadalmi tőke egy térségspecifikus jelenség, ezért feltételezhető, hogy ezek a szubjektív különbségek térségenként módosulnak. Ezeket a változásokat, eltéréseket a kérdőíves felmérések, strukturált mélyinterjúk sokkal hatékonyabban mérhetik, rávilágítva a speciális, más térségekre nem jellemző motívumokra. A dolgozatomban ezért folyamodtam ez utóbbi mérési módszerhez Friuli Venezia Giulia Régióban és egy észak-magyarországi kistérségben végzett kutatásaim során.

1.4.2. Társadalmi tőke kialakulása

A társadalmi tőkével foglalkozó minden kutató közvetlen, vagy közvetett módon összefüggésbe hozza a jelenséget a kooperációs helyzetekkel, emberek közötti kapcsolattal, függetlenül attól, hogy a társadalmi tőke egyéni, vagy kollektív jellegét hangsúlyozták.

A szakirodalom többek között a kooperációs helyzetek közül a közjavak fogalmán keresztül a potyautas problémával, a társadalmi csapdahelyzetekkel és a fogolydilemmával modellezi a TT kialakulását (Olson, 1965).

A társadalmi csapdából való egyik lehetséges kiutat az ismétlődés kényszere jelenti, mert a partnereket a szankcióktól való félelem eltántorítja attól, hogy cserbenhagyják egymást. „Kölcsön kenyer visszajár” alapon a felek jogosan tarthatnak attól, ha ők egyszer cserben hagyják a másikat és potyautast játszanak, akkor a következő alkalommal – amikor az együttműködés esetleg számukra lenne fontosabb – a partnerük teszi velük ugyanazt, és a kiszolgáltatott balek helyzetében találják magukat (Axelrod, 1984 In: Orbán A. – Szántó Z. 2005). Axelrod szerint az ismétlődő kooperációs helyzetekben a racionális játékosok a TIT FOR TAT stratégiát alkalmazzák: az első fordulóban kooperálnak, a további fordulóknban azt teszik, amit a partnerük az előző körben. A koncepció előfeltétele egyrészt az, hogy a felek a játék ismétlődésére számítsanak, illetve arra, hogy partnerük is a TIT FOR TAT stratégiát alkalmazza. Más szavakkal fogalmazva meg ugyanazt: az ismétlődés kényszere és a szankcióktól való félelem a két kulcsszó, mely a TIT FOR TAT stratégiát mozgásban tartja. Az előbbi abban az esetben áll fenn, ha a feleket valamely külső tényező arra kényszeríti, hogy tartósan együtt, egymás mellett éljenek, dolgozzanak. Kiváló példa erre az egy térségben élő és működő önkormányzatok és intézmények és helyi kis- és középvállalatok együttműködése. A helyi szervezetek, önkormányzatok nem váltogathatják a működési helyüket és ez ugyanúgy nem jellemző a helyi kötődéssel rendelkező kis és középvállalkozásokra sem. Mivel tudják, hogy a jövőben is ugyan azon a területen fognak működni, ezért szükségük lesz egymásra, tehát az ismétlődés kényszere és egyben a szankcióktól való félelem feltételei esetükben adottak.

Az ismétlődő kooperációs helyzetek révén a társadalmi kapcsolatok jó esetben elmélyülnek, stabilizálódnak, és a közös munka során *kölcsönös együttműködési normák* alakulnak ki. Ezek mintegy keresletet támasztanak a magasszintű társadalmi tőke iránt, mivel a felek hosszútávon csak így érhetik el közös céljaikat. *A magasszintű társadalmi tőke spontán módon alakul ki ismétlődő kooperációs helyzetek eredményeként térségspecifikus módon, nagyobb közösségekre jellemzően. A TT és a bizalom szintjét az adott közösségre jellemző kulturális, történelmi hagyományok, értékek határozzák meg. Ezért eltérő térségekben eltérő típusú és bizalmi szintű gazdasági illetve üzleti hálózatok kialakulása figyelhető meg.* (Ennek példája lesz az északkelet-olaszországi gazdasági hálózatok és a

dél-olaszországi maffia hálózatok háttérében álló eltérő társadalmi tőke összehasonlítása a következő fejezetben.) *A bizalom a társadalmi tőke egyik eleme, olyan norma, mely szintén az ismétlődő kooperációs helyzetek során kölcsönösségi alapon alakul ki magas szintű TT esetén, és összekapcsoló és áthidaló elemét képezi a kialakuló együttműködési hálózatoknak.*

Több kutató nem ért egyet a társadalmi tőke és a kulturális gyökerek közötti közvetlen kapcsolat tényével azt állítva, hogy a társadalmi tőkét adott szükséghelyzetek a TIT FOR TAT stratégia alapján mindig létrehozzák. Ezt a nézetet a későbbiek során egyértelműen cáfolom, mivel nem ad magyarázatot arra, hogy bizonyos térségekben – például Dél-Olaszországban – a gazdasági és társadalmi szükséghelyzetek ellenére miért nem alakul ki megfelelő szintű társadalmi tőke és a bizalom. Fukuyamára (1995), Putnamra (1993) és a nobel díjas Arrowra (1974) hivatkozva azt állítom, hogy a társadalmi tőke és a bizalom kulturális, társadalmi, történelmi gyökerekből táplálkozik és szoft tényezőként közvetlenül hat a „spontán társulási készség”-re, egyfajta külső gazdasági externáliaként mozdítja elő a gazdasági együttműködések, hálózatok létrejöttét. A gátló társadalmi és kulturális elvárások fékezik a magasszintű társadalmi tőke és a bizalom létrejöttét. Ebben az esetben a magasszintű társadalmi tőke képződését a TIT FOR TAT stratégia következtében nem indítja be, nem alakulnak ki a hosszútávú együttműködések sem a társadalomban sem a gazdasági életben. Ilyenkor a társadalmi tőke - korábban tárgyalt társadalmi, politikai és gazdasági - diszfunkciói hatnak a TIT FOR TAT stratégiára és így az együttműködésekre is. Erre szolgáltatnak példát a dél-olaszországi maffia hálózatok, illetve egyes poszt-szocialista területeken letelepedett multinacionális cégek köré szerveződött - korábbiakban formális üzleti hálózatnak nevezett - együttműködések. Ezekben az esetekben a még korábban esetleg meglévő társadalmi tőkét nem létrehozzák, hanem - Fukuyama szavaival élve (1995) elfogyasztják, felélik.

A fogolydilemma hatása a TT kialakulására: a fogolydilemma a konfliktus és kooperáció problematikáját boncoló széles körben alkalmazott játékelméleti modell. A két szereplő kölcsönösen függő döntései mentén részesül jutalomban vagy büntetésben: választaniuk kell, hogy együttműködnek, vagy cserbenhagyják egymást. A rövid távon gondolkodó, haszonmaximalizáló egyén számára a legjobb stratégia, ha nem kooperál: így potyautas lesz, de nem balek, akit elárultak. A játékelmélet ezt nevezi Nash egyensülynak. A közösség szempontjából viszont hosszú távon a kooperáció jár magasabb haszonnal mindkét fél számára, még akkor is, ha ez nagyobb kockázattal jár. A bizalomnak a kockázat kezelésében

van jelentősége. A fenti kooperációs helyzetek két személy együtt működését modellezték, de mind a potyautas helyzet, mind a fogolydilemma játék alkalmazható közösségeken belüli, illetve azok közötti együttműködésére is, illetve valamely közjóság előállítására is (Orbán A – Szántó Z., 2005).

A közösségeken belül létrejövő társadalmi csapda abban rejlik, hogy a csoporthoz tartozó egyén és a közösség érdeke között ellentét feszülhet például azért, mert az egyén potyautast szeretne játszani, és reméli, hogy a közösség majd elvégzi a közjóság előállítását, amihez az ő hozzájárulása önmagában is elhanyagolható súlyú lenne, a fogyasztásból viszont közjóságról lévén szó nem zárható ki. Ezzel is magyarázható, hogy miért akadoznak olyan gyakran a szektorok közötti együttműködések. A kockázat itt is abban rejlik, hogy a felek attól tartanak, hogy valamelyik partnerük az egyéni haszon érdekében cserbenhagyja a társait. A kockázat kezelésében a hosszútávú elköteleződés, a közös érdekek, szolidaritás és bizalom játsszák a fő szerepet.

A bizalom, mint a társadalmi tőke egyik legfontosabb eleme, a kooperációk kockázatának kezelésében és a problémák közös megoldásában játszik fontos szerepet. Megfelelő szintű bizalom nélkül nem jöhet létre a csoporton belül és a csoportok között sem kölcsönös elköteleződés, a szolidaritás.

1.4.3. A társadalmi tőke és a bizalom növelésének lehetőségei

A társadalmi tőke és a bizalom növelésére az ***állam, a vallás és a globalizációs eszközök adnak lehetőségeket.*** Nincs egyedül üdvözítő eszköz: mindegyik kétélű fegyver, pozitív és negatív hatásokkal egyaránt bír.

Állami eszközök a TT és a bizalom növelésére: az államnak alapvetően két út áll rendelkezésére a társadalmi tőke növelésére. Coleman (1998) eredményeire alapozva, az oktatás befolyásolja a viselkedési normákat, szabályokat, és garantálja különböző közjavak – magántulajdon, közbiztonság – védelmét. Ellenkező esetben Gambetta (1993, 1998) állásfoglalása szerint ezt bűnöző csoportok fogják megtenni, ahogy erre dél-olaszországi példák is rámutatnak.. A közbiztonság hiányában a bizalom sem alakul ki, mert az emberek

első sorban a saját tulajdonukat és életüket féltik, és nemigen szándékoznak társas életet élni, vagy gazdasági együttműködésekben részt venni.

Az államnak csak mértékkel szabad beavatkoznia a társadalmi és gazdasági folyamatokba, mert a túlzott szerepvállalás túlzott bürokratizálódáshoz vezet, háttérbe szorítva a spontán gazdasági és társadalmi folyamatokat, a civil szféra aktivitását és nem utolsósorban jelentősen növeli a tranzakciós költségeket is a rengeteg ellenőrzés és szankció miatt. Szélsőséges esetben a túlzott állami szerepvállalás pont azt a célt semmisíti meg, amelynek a védelmére létrejött. A bürokratikus - tehát formális módon – kialakított normák sokszor fölöslegessé tehetik a bizalom és a kölcsönösség szerepét is. Erősödnek a TT politikai diszfunkciói és ezzel együtt a korrupció, a közbiztonság meg bomlása figyelhető meg. Meg kell azonban említeni, hogy bizonyos központi kormányzáshoz szokott kultúrákban, ahol az intézmények, közhivatalok iránt erős közbizalom (közbizalom) fejlődött ki – például Dániában és Nagy Britanniában – a társadalom pozitívan tekint az állami beavatkozásokra. Ezekben az országokban valószínűbbek az állami kezdeményezésre, megbízott hálózati menedzserek közvetítésével épülő együttműködések, formális gazdasági hálózatok. A következő fejezetben e két ország példáján szemléltetem a magas közbizalmi szinten alapuló formális gazdasági hálózatok megszületését és működését. Az állami eszközök megfelelő használata a TT politikai funkcióit erősíti elsősorban, és serkentően hatnak a gazdasági életre is.

Az angol fejlesztők szerint a kormányzati beavatkozás dilemmája pontosan az, hogy a társadalmi tőke kulturális és történelmi folyamatokba való beágyazottsága miatt nem várható, hogy a kormányzati erőfeszítések hatására gyors és látványos változás következne be. Ezért a kormánynak arra is figyelnie kell, hogy a fejlesztés eredményeként a helyzet a közjó egésze szempontjából jobb, s ne rosszabb legyen. A kanadaiak pedig azt mondják, a kormányzat elkerülhetetlenül hat a társadalmi tőkére, ezért jobb, ha ezt tudatosan teszi. Egy ausztrál elemzés arra figyelmeztet, hogy a társadalmi tőke orientált közpolitika radikális eltérést feltételez a „normális” fejlesztési gyakorlattól. Az „ellenfél” éppen az a központi fejlesztési rutin és bürokrácia, amelynek feladata a változások végrehajtása. *A sikeres paradigmaváltás esélye csak akkor és ott jön létre, amikor és ahol a helyi érdeket képviselők és a központi elosztás képviselői bíznak egymásban, közös értékeket vallanak, informális kapcsolataik kiválóak, tehát, ahol a fejlesztésben résztvevők között magas szintű a társadalmi tőke. Emellett kizárólag az alulról kiinduló kezdeményezések esetében lehet remélni a társadalmi tőke kialakulását. Az OECD szerint a kormányzati beavatkozás során fontos az óvatosság, hiszen a társadalmi tőke működéséről, a jólét-termelésre gyakorolt hatásainak módjáról, s ezek hosszú távú és áttételes mechanizmusairól keveset tudunk. Ezért kezdetben csak kisebb projektek megvalósítását javasolják és azokat is csak roppant óvatosság mellett. A Világbank társadalmi tőke projektje e tekintetben jól megfogalmazza a legalapvetőbb elveket. Ezek a részvétel, a tevékenységeknek a helyi körülményekhez való adaptálása és a partnerség elve – derül ki a TÁRKI felméréséből (Tóth I. Gy. – Sik E. – Füzér K. – Gerő M. – Zongor G. (2005).*

Vallási eszközök a TT és a bizalom fejlesztésére: a vallás lehet a társadalmi tőke növelésének másik eszköze, melynek Európán kívül az egész világon óriási súlya van. A vallási normák minden társadalomban az érvényes társadalmi tőke szerves részét képezik. A vallás túlburjánzása is lehet káros hatással a társadalomra, amennyiben a szélsőségek felé hajlik. Ebben az esetben a vallási csoportokon belül erősödnek a bizalmi kötések, a bizalomsugár viszont megakad a csoporthatárnál, mely egyben védőbástyaként is szolgál a külvilággal szemben. Mindez az áthidaló gyenge kötések elsorvadásához vezet, és a kirekesztő vallási csoportokat elválasztja a külvilágtól. Ebben az esetben a TT társadalmi diszfunkciói felerősödnek. A felelős vallási vezetőknek pontosan ezt a folyamatot kellene meggátolniuk, mivel a vallás emberek tömegeinek viselkedési normáit befolyásolja. A vallási eszközök megfelelő használata a TT társadalmi funkcióit erősíti.

Globalizációs folyamatok hatása a TT és a bizalom fejlesztésére: a globalizáció egyre erősödő hatása és az a tény, hogy a versenyek szereplői ma már többnyire nem egyéni vállalatok, hanem hálózatok, együttműködési és így ismétlődési kényszert váltanak ki a gazdasági élet szereplőiből. Így elindulhat az a folyamat, mely a fentebb már részletezett módon a magas szintű társadalmi tőke és bizalom termelődéséhez vezet. Ebben az esetben a TT gazdasági funkciói megfelelően működnek. A globalizációs folyamatoknak sem csak pozitív hatásai vannak. Nem kizárólag tőkebevitelt, fejlett technológiák és menedzsment technikák elterjedését jelenti, hanem bizonyos esetekben a helyi társadalmi normák szempontjából idegen új eszmék, ideák, kultúrák átvételét is. Erről az előzőekben már szót ejtettem az egyes posztoszocialista országok gazdasági struktúra-váltás sújtotta térségeiben megjelenő multinacionális cégek leányvállalatai köré szerveződött beszállító hálózatok kapcsán. Ez utóbbi esetben a TT gazdasági diszfunkciói erősödnek fel: a fekete és a szürke gazdaság virágzásnak indul.

1.4.4. Bizalom – hol volt, hol nem volt...

A fentiekben megfogalmazottak alapján tehát a magas szintű társadalmi tőkét azok a kooperációs helyzetek szülik, melyek az ismétlődési kényszerből és a szankcióktól való félelemből táplálkoznak. Ez a folyamat viszont csak azokban a térségekben indul be, ahol ezt

a kulturális és történelmi gyökerekből táplálkozó társadalmi elvárások támogatják. Ez a magyarázat arra, hogy miért vannak olyan térségek, ahol a kényszerítő körülmények ellenére nem növekszik a kooperációs készség, és a társadalmi tőke szintje ennek megfelelően alacsony. A dilemma hasonlatos ahhoz – Putnam példájával élve (1993) –, amikor egy botanikus genetikailag megegyező magok fejlődését méri meg különböző helyeken, talajokban, éghajlatokon.

A problémára szintén Putnam (1993) okfejtésére alapozva válaszolok, és egyben cáfolom azon téziseket, melyek a magas szintű társadalmi tőke kialakulásánál nem fogadják el a társadalmi, kulturális és történelmi háttér, hagyományok szerepét, azt állítván, hogy azok sem nem szükséges, sem nem elégséges feltételei annak kialakulásának (Patik R. In: Czagány L.-Garai L (szerk) 2004.). Ezek a kutatások azt állítják pontosan a „Terza Italia” iparági körzeteinek példáját kiemelve, hogy a gazdasági együttműködések nem a történelmi, kulturális hagyományok és gyökerek táplálták, hanem azok – az általuk pontosan meg nem határozott – konfliktusok, melyek együttműködésre készítették a térség szereplőit. Ez a feltevés nem ad választ arra, hogy a kétségkívül súlyos gazdasági és társadalmi kríziseket átélő dél-olaszországi régiókban az észak-olaszországi helyzetnél bizonyítottan mélyebb konfliktusok miért nem szolgáltattak elegendő táptalajt a magas szintű társadalmi tőke és bizalom kialakulására. E térségek jelentős részében a mai napig megfigyelhetőek a – korábban már tárgyalt – társadalmi tőke politikai, társadalmi és gazdasági diszfunkciói és az általános bizalmatlanság.

„A te kukoricád ma érik be; az enyém holnap. Mindkettőnk számára kifizetődő lenne, ha ma én dolgoznék veled, holnap pedig te segítenél nekem. Ám én nem kedvellek téged, és tudom, hogy te sem kedvelsz engem. Nem fogok tehát fáradozni érted; ha pedig magam miatt tenném - viszonzás reményében -, tudom, csalódnom kellene, mert függenék nagylelkűségedtől. Hagyom tehát, hogy egyedül dolgozz; s te is ugyanígy bánj velem. Váltakoznak az évszakok; s a kölcsönös bizalom és biztonság hiánya miatt mindketten elveszítjük termésünket.” (David Hume)

Ezt az idézetet szintén Putnam használja az alacsony szintű társadalmi tőke hiányából adódó kooperációs kudarcok szemléltetésére „A prosperáló közösség. A társadalmi tőke és a közélet” című, 1993-ban megjelent cikkében. Putnam szerint a közös haszon érdekében történő együttműködés kudarcra nem feltétlenül tudatlanságot, irracionitást, rosszindulatot tükröz, ahogy ezt Hume és az őt követő filozófusok is hangsúlyozzák. A példázat szereplői

nem követik a logikusan gondolkodó, haszonmaximalizálásra törekvő homo oeconomicus példáját, aki az ismétlődés kényszerétől és a szankcióktól való félelemtől hajtva megtanul együttműködni partnereivel, mert ez a legésszerűbb lehetőség. Hume földművesei pontosan megfogalmazzák az ismétlődés kényszerét és a szankciókat, amelyeket kölcsönös cserbenhagyás eredményezni fog, de minden logikus és józan közgazdasági érv ellenére csak abban egyeznek meg, hogy kölcsönösen cserben hagyják egymást és, hogy szépen csendben egymás mellett tönkremennek. Így akad meg a magas szintű társadalmi tőke termelődése azokban a térségekben, ahol a társadalmi és kulturális háttér negatív elvárásokat táplál az együttműködések irányában: hiába minden gazdasági racionalitás, elmélet, az egyének saját jól felfogott gazdasági érdekük – és józan paraszti eszük – ellen cselekszenek. Erre magyarázatot Max Weber (1905-1995) ad, aki azt állítja, hogy ***az emberek nem csak eszköz-, hanem érték-racionálisak is, tehát nem csak az anyagi haszon maximalizálására törekszenek, hanem értékeik megőrzésére is.***

Az empirikus kutatások – köztük Putnam és szerzőtársai, R. Leonardi és R. Y. Nanetti, (1993) vezetésével 20 éven keresztül folytatott olaszországi vizsgálatának eredményei is, valamint Banfield (1958) munkái is – azt mutatják, hogy bizonyos területeken a megoldandó közös problémák nem teremtenek sem szükséges, sem elégséges feltételt ahhoz, hogy a szereplők az ismétlődés kényszerétől és a szankcióktól való félelemtől hajtva TIT FOR TAT stratégia játszmái közben megtanuljanak egymással együttműködni. Más területeken, ahol társadalmi, történelmi és kulturális elvárásrendszer támogatja a spontán társulási készséget, probléma nélkül beindul és működik ez a folyamat. Putnam és szerzőtársai eredményeit a szakirodalom által elismert és igen gyakran idézett „Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy” című 1993-ban a Princeton University Press által publikált kötetben adták közre. A kutatás a húsz olasz regionális önkormányzat működését, fejlődését vizsgálta. Olaszország a második világháború után, a vezér, a „Duce” által túlbürokratizált, antidemokratikus közigazgatási rendszert regionális önkormányzatok megalakításával váltotta fel. A húsz regionális önkormányzat a kutatás álláspontja szerint formailag teljesen megegyezett, ami csak részben igaz, mert öt önkormányzat különleges autonómiát és azzal együtt részleges törvényhozási és pénzügyi önrendelkezési jogot is kapott, köztük Friuli Venezia Giulia is. A különleges autonómia hatásait a társadalmi és gazdasági hálózatok megalakulására, jelen disszertáció egy későbbi fejezetében taglalom, Friuli Venezia Giulia példájának elemzése során.

Olaszország húsz régiója esetében Putnam és szerzőtársai jelentős eltéréseket fedeztek fel a társadalmi, politikai és gazdasági együttműködések, valamint az önkormányzat működése és sikeressége terén. Álláspontom szerint ez arra utal, hogy önmagában a regionális önrendelkezés, valamint a részleges – vagy Szicília esetében teljes – pénzügyi autonómia sem jelent egyértelmű és közvetlen pozitív hatást a politikai, társadalmi, gazdasági együttműködések kialakulására. A gyökereket valahol mélyebben és régebbi időkre visszanyúlva kell keresni a történelmi, kulturális hagyományokban, melyek a társadalmi tőke termelődését, és ezen belül a bizalom meglétét, hiányát egyaránt meghatározzák.

Ahol működik: Észak- és Közép-olaszországi régiók. Putnam és szerzőtársainak olaszországi eredményei arra mutatnak rá, hogy azok a regionális önkormányzatok bizonyultak sikeresebbnek, ahol a polgári/civil közösségek több száz éves történelmi hagyományokra vezethetők vissza, egészen pontosan a XI. századig (Putnam – Leonardi – Nanetti 1993). Ekkor alakultak meg Észak- és Közép Itália területén az ún. „Comune”-k szó szerinti fordításban városi köztársaságok, melyek alapját az őket körülvevő feudális európai berendezkedéssel szemben nem a hagyományos föld alapú hűbéri rendszer képezte, hanem a polgári együttműködésekkel alapuló céhek által koordinált helyi és nemzetközi kereskedelem és verseny.

A politikai pártok – guelfek és ghibellinek – tömörülése, majd versengése is itt figyelhető meg legelőször és legmarkánsabban a középkori Európában, melyről Dante olyan részletesen beszámol az Isteni színjátékban. Itália e területein a legkülönbébb civil részvételű helyi közösségek, hálózatok kialakulása és ennek révén a helyi /regionális identitás előtérbe kerülése az országos, nemzeti hovatartozással szemben is erre a korra vezethető vissza. A városi köztársaságok az egymás közötti versengés következtében tovább szövetkeztek egymással, és később, a XIII. századtól kezdve nagyobb regionális egységekbe, az ún. „Signoriak”-ba szerveződtek, melyeket magyarrá a szakirodalom hercegségeknek fordít. Véleményem szerint ez egy kicsit megtévesztő, mert e területek élén nem hercegek, hanem nagykereskedők álltak – például a firenzei Mediciek, akik gyógyszerészvállalkozásból meggazdagodva váltak sikeres kereskedőkké, majd régiójuk politikai vezetőjévé – és maga a „Signore” kifejezés is urat és nem herceget jelent. Ezt csak azért kívántam tisztázni, hogy rámutassak, a „Signoria”-k is megtartották polgári berendezkedésüket, nem feudális eredetűek. Ennek a folyamatnak az ellenkezője figyelhető meg a hagyományos feudális alapokon szerveződött „Nápolyi Királyságban”, melyet az észak-itáliai területektől a köztük hídként a XIX. századig – az olasz egyesítésig, az ún. „Risorgimento”-ig - elterülő Pápai Állam választott el.

Putnam és szerzőtársai (1993) arra mutatnak rá, hogy az észak-itáliai területeken a civil közösségek történelmi gyökerei igen erősek és nem csupán azért váltak civillé – tehát képessé a kölcsönös és spontán együttműködésekre –, mert gazdagok voltak, hanem fordítva: azért váltak gazdaggá, mert polgárok, civilek voltak. „Úgy tűnik, hogy az állampolgári részvétel normáiban és hálózataiban megtestesülő társadalmi tőke a gazdasági fejlődés előfeltétele,

csakúgy, mint a hatékony kormányzásé. A gazdaságfejlesztők figyelmébe: az állampolgáriság nagyon is számít” – írják a szerzők (75. old.). Arra, hogy a társadalmi tőke hogyan támasztja alá a helyes kormányzást és a gazdasági fejlődést, Putnam és szerzőtársai a következő választ adják: a civil elkötelezettség különböző hálózata az általános kölcsönösség szilárd normáira épülnek, mellyel a korábbiakban a Tom Wolfe-tól származó „szívesség bank” működését olyan találóan szemléltette Robert Frank. „Megteszem ezt neked, azt várva, hogy az út másik végén majd Te, vagy valaki más viszonzza a szívességet” – írja szintén Putnam a prosperáló közösség című publikációjában.

Ahol nem működik: Dél-olaszországi régiók. A „szívesség-bank” pontosan az ellentéte annak, amit Hume földművesei tesznek. Az egyik területen tehát prosperáló szívességbankokat, máshol pedig Hume csapdában lévő földművesei készülnek éppen tönkremenni. *A különbség Putnam és szerzőtársai (1993) szerint az állampolgáriság történelmi hagyományaiban gyökerezik.* Ezek a gyökerek pozitív társadalmi elvárásokat támasztanak a problémák együttműködések révén történő megoldására. Azokban a térségekben, melyek nem rendelkeznek a civil együttműködések támogató történelmi hagyományokkal – állapítja meg a kutatás –, pontosan az állampolgáriság fogalma és hitele kérdőjeleződik meg. E térségeket az úgynevezett „nem polgári”, uncivic régióknak nevezi, és példaként az elmaradott Calabria és Szicília állnak, melyeket a polgárialanság kifejezéssel (incivisme) jellemez. A vizsgálataik arra mutatnak rá, hogy e területeken a szociális és kulturális egyesületekben való részvétel igen alacsony szintű. A helyi lakosok szemszögéből az ún. közügy más ügye: a főnököké, a politikusoké, de biztosan nem az övék. Általánosnak tekinthető a lakosok között az a nézet, hogy a törvényeket azért hozzák, hogy megszegjék őket, viszont mások törvénytelenességétől félve mindenki szigorúbb fegyelmet követel (Putnam – Leonardi – Nanetti, 1993).

A Pápai Állam déli határainál fekvő Dél-olaszországi régiók először normann, majd francia, majd pedig spanyol uralom alá kerültek a népvándorlás után. Az idegen uralom ezeken a területeken hagyományos középkori feudális gazdasági-társadalmi berendezkedést alakított ki. A Padgen (1998) a spanyol uralom alá került Nápolyi Királyság XVII. és XVIII. századi, D. Gambetta (1998) pedig a XIX. századi közállapotait vizsgálta. Mindkét kutató a bizalmatlanság által megbénított társadalom példaként említi a dél-olasz térségeket. A rossz gazdasági, közbiztonsági állapotok és az ún. „brigade”-k azaz csapatok, hordák, kialakulása, melyek a civil lakosságot zsarolva próbáltak nagyobb hatalomhoz és több pénzhez jutni, mind-mind a későbbi szervezett bűnözés melegágyaivá váltak, melyeken a maffia szervezetei megmintázták saját felépítésüket, beágyazva azt a dél-olasz társadalmi elvárásrendszerbe, melynek a család az alapja. A „brigade”-k tagjai a megszálló hatalom funkcionáriusai, katonái voltak, és módszeresen fosztogatták a helyi lakosságot, amennyiben az nem volt hajlandó ún. védelmi pénzekkel megfizetni saját nyugalma. Magának a megszálló hatalomnak

nem állt érdekében gátat szabni a portyázásoknak, mivel azok közvetve elősegítették a lakosság megfélemlítését és gátat szabtak – majdnem – minden felkelésnek.

A Nápolyi Királyságban mind Padgen (1988), mind Gambetta(1988) álláspontja szerint a bizalmatlanság légkörének kialakulásáért elsősorban a hódító társadalom hatalomgyakorlási technikája, másodsorban pedig saját intézményrendszere felelős. Minden idegen hódítás leglényegesebb következménye a természetes szabadság elvesztése. Amennyiben a hódító hosszútávra kíván berendezkedni az elfoglalt területeken, akkor az egyik legfőbb célja a lakosok szabadságának korlátozása. Ennek következménye a megosztás, kivételezés, szervilitás, belső konfliktusok keltése, megfélemlítés, atomizálás, az információáramlás akadályozása, melyek mind a bizalom gyengüléséhez, majd annak eltűnéséhez vezetnek. Ezen kívül fontos eszköz még a közügyektől való elfordulás ösztönzése: annak máig tartó hatását tapasztalták Putnam és kollégái (1993), amikor interjúalanyaik azt állították, hogy a közügyek nem rájuk tartoznak, hanem a politikusokra, köztisztviselőkre. A századokkal ezelőttről származó retorzióktól való félelem mai napig vissza tükröződik.

Putnam és szerzőtársai XX. századi felmérésében a problémák megoldását az interjúalanyok többsége abban látta, ha az állam növeli az ellenőrzések és büntetések szigorát. Látható tehát, hogy a dél-olaszországi „közbizalmatlansági állapot” hasonló jellemzőket mutat, mint A. Padgen, XVII - XVIII. századról szóló, Gambetta XIX. századi és Putnam és szerzőtársai XX. századi elemzésében. A közbizalmatlanság a bizalom határait – a putnami bizalomsugár hatókörét – a családok és személyes kapcsolatok köréig szorította vissza, elszorvasztotta a gyenge, áthidaló kötések, így atomizálta a társadalmat, melynek mikro-csoportjai így teljesen elhatárolódtak egymástól és a közszférától. A TT politikai diszfunkciói így hatnak ki a társadalmi és gazdasági funkciókra is. Ezt a jelenséget szemlélteti a korábbiakban bemutatott 6. számú ábra az atomizált csoportokról. Az erősen le- és visszaszorított bizalom pedig idővel a visszájára fordult. Az erős családon belüli bizalom ebben a társadalmi helyzetben a család határain kívül bizalmatlansággá változott. Ezt tükrözi Putnam társadalmi tőke képletében a fentebb már idézett bizalmatlanság sugár is, valamint Fukuyama tézise is (1995), miszerint a szoros családi-rokoni kapcsolatokban rejlő bizalom erőssége a társadalmi szintű, általános, tehát az előbbi kapcsolatokon túllépő bizalom erősségével fordítottan arányos.

Az dél-olaszországi kutatásokhoz visszatérve: amikor a hódító távozik, vagy hatalma meggyöngyül, hanyatlik, akkor az atomizált társadalomnak nincs más mintája, mint az, amit a

hódítóktól látott és tanult. A dél-olaszországi régiók közül többen a mai napig igen erősen élnek ezek a hagyományok a társadalmi kultúra részeként. Ezekre a tradíciókra alapul több dél-olaszországi Putnam és szerzőtársai által (1993) „nem polgári”-nak nevezett régió társadalmi elvárásrendszere, mely a családokon belüli erős bizalmi kötések preferálja, de a családon kívüli, közszférára, intézményekre, a társadalom többi csoportja iránti bizalomra nézve negatív elvárásokat tartalmaz. Egy ilyen struktúra bizalmat nem, bizonyosságtudatot viszont teremt, de éppen ennek révén úgyszólván lehetetlenné teszik a kitörést, vagyis tagjai nem jutnak el a közjó fogalmához.

Sok jel utal arra, hogy a szovjet hatalom meggyengülése, majd bukása következtében hasonló folyamatok játszódnak le egyes volt szocialista országokban. Fennállhat az elvi lehetősége annak, hogy ezekben az országokban a politikai szélsőségek azért is élvezhetnek nagyobb népszerűséget, mert – csakúgy mint az olasz fasizmus tárnyerése idején, mely a maffia hatalmának visszaszorítását ideig óráig sikeresen megfékezte – egyre többen tekintenek kisebb rossznak egy hatékonyan működő „saját termelésű” újabb diktatúrát, mint a magánereők által szervezett rendet. Erre azért is nagyobb az esély ezeken a területeken, mert a lakosságban a fenti negatív elvárás minták rögzültek egy emberöltőn keresztül. Ezek a normák nem élhették volna túl az idegen hatalom, vagy saját termelésű diktatúra gyengülését, ha nem jelentenének hasznot az egyének számára is. A formális szabályok, az automatizmusok, az egyéni és közéleti normák szétválasztása együtt jár ugyanis a felelősségelhárítással, mely felmenti az egyént döntéseinek következményei alól. Ezekben a társadalmakban jellemző, hogy az egyének az államtól várják problémáik teljes megoldását, és azt is okolják minden bajukért, gondjukért.

A gondolatmenet konklúziója az, hogy *önmagában nem a multinacionális cég, vagy a maffia gátolja meg a spontán gazdasági hálózatokba való tömörülést ott, ahol megjelenik, hanem maga a kulturális normarendszerben gyökerező társadalmi elvárásrendszer gátolja a magas szintű társadalmi tőkén és bizalmon alapuló spontán társulási hajlamot.* A maffia csak kihasználja ezt a vákuumot, így saját súlyánál fogva maga diktálhatja a normákat és szabályokat.

I.4.5. Elvárások és bizalomhiány

A bizalom szintjét és típusait befolyásolják a társadalmi tőkét alkotó normák, történelmi és kulturális hagyományok, értékek, melyekre a társadalmi elvárások épülnek.

11.ábra
Elvárások hatása gazdasági döntésekre:



Forrás: a szerző saját szerkesztése

A fenti ábra vázlatosan szemlélteti, hogyan befolyásolják a társadalmi elvárások a gazdasági döntéseket és így magát a gazdaságot. Pitlik László (1994, 1999) szerint az ok-okozati összefüggések utáni kutatás az ember veleszületett tulajdonsága. *Az ok-okozat felcserélődésének effektusa* kísérletileg is kimutatható. Híres példa erre a *Rosenthal – Jacobson kísérleteiből ismert Pygmalion effektus*, mely szerint egy tanuló eredménye a tanár tanulóról alkotott véleményétől nagy mértékben függ. Tehát a tanári véleménynek (hatás) nem a teljesítmény az oka, hanem a teljesítmény (ok) válik függővé az előítélettől (hatás). A helyzet hasonló az érdekvédelmi szervezetek által, illetőleg a gazdálkodóknál saját hatáskörben begyűjtött adatok feldolgozásakor (mérlegek) is. Hiszen pl. politikai síkon, vagy a pénzintézetekkel, hatóságokkal szembeni érdekérvényesítés egyik alapvető játékszabálya, hogy mindig olyat mondj (jövedelem), amire a válaszreakció (adó) olyan, hogy te járj jól. Persze a válaszreakcióba éppúgy belekalkulálják a téves közlést, s előre kompenzálnak. Az értelmetlen helyzet csak az összes érintett egyidejű stratégiaváltásával védhető ki (Pitlik 1999).

Tehát saját előítéleteink, illetve a velünk szemben támasztott előítéletek, elvárások befolyásolják döntéseinket és teljesítményünket. Rosenthal kísérleteiből tudjuk, hogy a véleménynek (hatás) nem a teljesítmény az oka, hanem a teljesítmény (ok) válik függővé az előítélettől (hatás). Ez éppen úgy igaz az egyes emberek közötti kapcsolatokra, mint embercsoportok közötti, együttműködésekre is, így a gazdasági együttműködésekre is.

Ha a bizalom szempontjából vizsgáljuk a feltevést, akkor azt látjuk, hogy a társadalmi tőke negatív, illetve pozitív társadalmi elvárásokat generál a spontán társulási készség irányában,

ami a bizalom kialakulásához, vagy éppen annak elsorvadásához, hiányához vezet. Az együttműködések és kooperáció irányába ható negatív elvárásokon alapuló, bizalomhiányból kiinduló gazdasági döntések gátló, míg a pozitív elvárásokra és bizalomra épülő döntések serkentő gazdasági hatásokat generálnak. Ezt a folyamatot az alábbi 12. számú ábra szemlélteti részletesen:

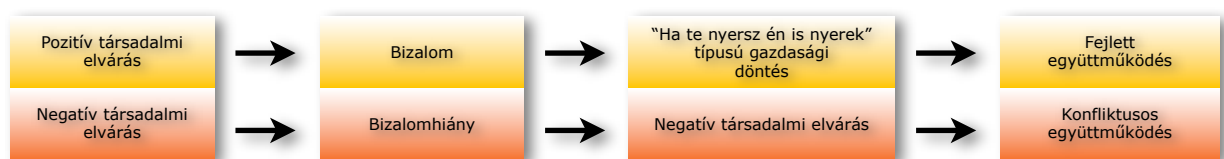
12.ábra
Elvárások hatása a bizalomra



Forrás: a szerző saját szerkesztése

A bizalomhiány csak alacsony fejlettségi szintű együttműködések hozhat létre, ahol a partnerek egymással szembeni viselkedését a védekezés, konfliktusgerjesztés és elkülönülés jellemzi.

13.ábra
Az elvárások hatása a gazdasági együttműködésekre



Forrás: a szerző saját szerkesztése

Az UNIDO (2001) felmérései szerint fejlődő és feltörekvő országokban figyelhető meg az a helyzet, hogy noha a térség viszonylag sok KKV-t képes eltartani, azok mégis egymással versenyezve semmilyen együttműködési formára nem hajlandóak, mivel olyan társadalmi, kulturális elvárásai háttérbe ágyazódtak, mely nem ismeri, vagy fenntartásokkal kezeli az együttműködések (Unido 2001 In: Sass, Czákó, Oszlay, Szanyi, Bakács, 2006). Az ilyen miliőben dolgozó, egymást gyakran jól ismerő vállalkozások piaci információikat egymással nem osztják meg, nem fognak össze a problémák megoldására, sőt néha saját terjeszkedésük

útját is abban látják, hogy tönkrement versenytársuk helyére lépnek a piacon (Sass, Czakó, Oszlay, Szanyi, Bakács 2006). Ezek a vállalkozások a „Ha te nyersz, én veszek” játszma inverzét a „Ha te vesztesz én nyerek”-et követik, amit szélsőséges esetben úgy is fogalmazhatunk, hogy „Én csak akkor nyerhetek, ha te vesztesz”, ahogy ezt a 13. számú ábra szemlélteti. Valójában a bizalomhiány vesztes játszmához vezet. Együttműködés nélkül ezek a vállalkozások semmilyen valódi vállalkozásfejlesztési hálózathoz nem tudnak kapcsolódni, mivel a közös érdekeiket sem tudják meghatározni, mely az együttműködés alapja lehetne.

Társadalmi tőke és a bizalom működésének összefoglalása

A nem polgári régiók – Dél-Olaszországban és azon kívül egyaránt – nem rendelkeznek olyan történelmi, kulturális hagyományokkal, elvárásrendszerrel melyek támogatnák a kooperációs normákat és a hálózatosodást. Ezeken a területeken a társadalom negatív elvárásokat támaszt a problémák kooperációs megoldásával szemben, ezért a szükséghelyzetek, ismétlődési kényszer ellenére a TIT FOR TAT játszma nem vezet a magas szintű társadalmi tőke kifejlődéséhez, hanem sorozatos dezertálásoknak leszünk tanúi. Így az együttműködések meghiúsulnak annak ellenére, hogy a felek pontosan tisztában vannak a következményekkel – mint Hume földműveseinek példája is mutatja –. Putnam és szerzőtársai (1993) vizsgálataiból is kitűnik, hogy az alacsony társadalmi tőkével bíró térségekben a lakosság az ellenőrzések és a szankciók emelésében látja a megoldást problémáira, tehát pont azt a bürokratikus szervezeti rendszert erősíténék, mely elvág minden utat az együttműködések spontán kialakulása elől. Ezen kívül az elsorvadt gyenge áthidaló kötések hiányát a bizalmatlanságra építő közvetítő hálózattal a maffiával pótolták (Gambetta 1993, 1988). Ez az ördögi kör egy csapda, melyből Hume földművesei nem tudnak kilépni, és ezért tehetetlennek, kiszolgáltatottnak érzik magukat (Putnam 1993). A TT és a bizalom kialakulásának gyökerei nem az aktuális pártpolitikától függenek, hiszen a vizsgált sikeres önkormányzatok között Putnam és kollégái találtak jobb és baloldali kormányzást egyaránt. A bőség és a prosperitás önmagában szintén nem előfeltétele, hanem következménye az együttműködések kialakulásának. A sikeres régiók közös vonása az erős állampolgári részvételben és annak történelmi hagyományaiban rejlik, mely pozitív elvárásokat képez a problémák kölcsönösségen és bizalmon alapuló megoldására. Másképpen megközelítve ugyanazt a jelenséget: a közös haszon érdekében történő együttműködés csak ott alakul ki, ahol ezt a társadalmi hagyományokba ágyazott elvárás- norma- és hagyományrendszer támogatja.

II. KUTATÁSI KÉRDÉSEK, CÉLOK ÉS MÓDSZEREK

„Ha csak az ismert dolgok érdekelnének, lakatosnak mentem volna.”

(Albert Einstein)

A kutatási célok a következők:

C1: Egyrészt a szakirodalom feldolgozásával nemzetközi és hazai példákon keresztül vizsgálom a bizalom, bizalomhiány, bizalmatlanság szerepét a hálózatok kialakulására, illetve hatásukat azok szerkezetére, működésére.

C2: Másrészt strukturált mély-interjúk, illetve statisztikai adatok elemzésével egy külföldi és egy hazai térséget közelebbről vizsgálva szeretném feltárni ennek a hatásmechanizmusnak a lehető legtöbb részletét.

A kutatás céljai között nem szerepelt új módszertani eljárások kidolgozása, ökonometriai modellek megalkotása.

II.1. A témaválasztás indoklása

*„A valódi felfedezés nem abban áll, hogy új területeket találunk,
hanem hogy új szemmel nézzük az ismert világot.”*

(Marcel Proust)

Leegyszerűsítve azt mondhatnám, hogy a gazdasági együttműködések emberi oldalát, vetületét szeretném górcső alá venni. A dolgozatban vizsgálom a társadalmi és kulturális, illetve történelmi háttér hatását a gazdasági döntéseket is befolyásoló társadalmi elvárásokra és ezen keresztül a bizalom kialakulására/hiányára. Ez utóbbi faktorokat a hálózatosodás szoft tényezőiként definiálom, megkülönböztetve őket a hagyományos közgazdasági mérőszámokkal és statisztikai adatokkal is demonstrálható mutatóktól, melyeket hard tényezőknek tekintek. Ez utóbbiakat a nemzetközi és magyar szakirodalom is már igen részletesen tanulmányozta. *A gazdasági együttműködések, hálózatok kialakulását befolyásoló szoft tényezők és ezen belül a bizalom empirikus vizsgálatára hazánkban*

célzottan még nem került sor (Dinya – Domán, 2004), *éppen ezért állítom ezt a témakört a dolgozatom középpontjába.*

A témaválasztást kutatói kíváncsiság és személyes motívumok is indokolják: pedagógusi előképzettségem, immár több, mint 13 éves tanári, tréneri tapasztalatom, pszichológia és pedagógiai tanulmányaim is arra sarkalltak, hogy a dolgozat témakörét gazdaságpszichológiai és gazdaságszociológiai szemszögből vizsgáljam. Olasz szakos előképzettségem adott lehetőséget arra is, hogy a Kovács Katalin által vezetett Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség külsős szakértőjeként és tolmácsaként több évig részt vehessek a Friuli Venezia Giulia Autonóm Régió és a Dél Dunántúli Régió közötti twining és egyéb szakmai programok szervezésében, lebonyolításában. Ennek a háttérnek köszönhetem azt a mai napig élő kapcsolatrendszert, mely Friuli Venezia Giulia regionális fejlesztési szerveihez, szakembereihez köt, akik értékes statisztikai és szakmai adatokkal segítették munkámat, valamint interjú alanyként közelebbről is betekintést nyújtottak az ún. .Friuli modell részleteibe.

II.2. A bizalom, a bizalomhiány és a bizalmatlanság hatása a hálózatokra: az alapprobléma, alapkérdés

A bizalom, illetve a bizalomhiány közvetlenül hat egy térségben megjelenő társadalmi kapcsolatokra és az ezekre épülő üzleti és gazdasági együttműködésekre illetve hálózatokra.

Kutatási alapprobléma:

PA: Nem ismerjük pontosan a bizalom, bizalomhiány, bizalmatlanság hálózatokra gyakorolt hatásának pontos összefüggéseit és ezek hatásmechanizmusait. A nemzetközi és hazai szakirodalom ugyan számos helyen hivatkozik a bizalomhiányra, mint a hálózatosodási folyamat akadályozó tényezőjére egy adott térségben, de a “miért”, “hogyan” és “miként” kérdések nagy részben megválaszolatlanul maradnak.

A kutatás alapkérdése:

KA: A kutatás alapkérdése tehát az, hogy pontosan miért, miként és hogyan befolyásolja egy adott térségben a bizalom, illetve bizalomhiány, vagy éppen maga a bizalmatlanság az üzleti és gazdasági együttműködések, hálózatok kialakulását, felépítését és átalakulását?

A kutatási alapkérdés és a területi egyenlőtlenségek összefüggése: dolgozatomban a bizalom fogalmát a társadalmi tőke koncepciókból vezetem le főleg Putnam, Narayan, és Fukuyama munkái nyomán. Mivel a társadalmi tőke - mint kollektív csoportokra vonatkozó fogalom - egy olyan adott társadalomra jellemző, mely azonos történelmi, kulturális, társadalmi gyökerekből, hagyományokból táplálkozó normákat, értékeket követ, a bizalom/bizalomhiány, vagy éppen maga a bizalmatlanság ezeken az alapokon születik meg. Ebből az következik, hogy az eltérő történelmi, kulturális gyökerekkel, hagyományokkal rendelkező térségekben - akár egy országon belül is - a társadalmi tőke eltérő norma és értékrendszerrel fog rendelkezni, melyre eltérő bizalomszint épül, ennek megfelelően eltérő módon hat az együttműködések és a hálózatok kialakulására, struktúrájára a társadalmi és gazdasági életben egyaránt. Az Észak- és Dél-Itália közötti társadalmi és gazdasági különbségek és területi egyenlőtlenségek jelentős részét pontosan ez okozza.

II.3. Kutatási kérdések, hipotézisek

A kutatási alapkérdés a területi dimenzió révén további kérdésekkel.

Kutatási kérdések:

K1: A társadalmi tőke és ezen belül a bizalom, illetve bizalomhiány, vagy éppen a bizalmatlanság milyen gazdaság-szociológiai összefüggéseken keresztül hat a gazdasági életében létrejövő együttműködésekre, illetve a hálózatok kialakulására egy adott térségben?

K2: A bizalom, illetve bizalomhiány tekintetében kimutatható különbségek hatással vannak-e az – akár egy országon belül tapasztalható – területi egyenlőtlenségekre? Amennyiben igen, milyen hatásmechanizmusokon keresztül?

K3: Milyen szerepet játszik a társadalmi tőke és ezen belül a bizalom megléte, vagy hiánya az üzleti illetve gazdasági hálózatok létrejöttében, működésében és sikerében, vagy éppen felbomlásában?

K4: Hogyan függ hálózatok stabilitása, instabilitása, dinamikus fejlődése, esetleg széthullása a társadalmi tőke és bizalom szintjétől? (Dinya – Domán, 2004).

A kutatás során megfogalmazott hipotézisek:

A kutatási kérdések mentén a következő hipotézisek rajzolódnak ki:

HA: A kutatás alaphipotézise az volt, hogy a bizalom, a bizalomhiány és a bizalmatlanság egy adott térségre jellemző társadalmi tőkéből eredeztethető, és alapvetően meghatározza az emberek közötti kapcsolatépítési, valamint együttműködési normákat, szabályokat. Az üzleti és gazdasági együttműködések pedig értelemszerűen ugyan ezekre a “sablonokra” épülnek. A társadalmi tőke által meghatározott normák, értékek így alapvetően befolyásolják egy adott térség bizalomszintjét. A bizalom, illetve a bizalomhiány kihat a személyes és gazdasági jellegű együttműködések, hálózatok struktúrájára, működésére.

H1: A társadalmi tőkét – továbbiakban TT-t – alkotó normák, értékek, hagyományok határozzák meg, hogy az ott élő közösségek pozitív vagy negatív elvárásokat gerjesztenek a bizalmon alapuló együttműködések, illetve hálózatok kialakulására vagy elvetésére. A társadalmi tőke alapvetően megszabja a gazdasági együttműködések, hálózatok spontán vagy formális, illetve üzleti, vagy gazdasági jellegét. A bizalom, bizalomhiány, illetve a bizalmatlanság jelenléte kultúra függő térségspecifikus jelenség. A magas szintű társadalmi tőke és bizalom pozitívan befolyásolja az együttműködési, társulási készséget és a hálózatba szerveződést a gazdasági életben is. Az alacsony szintű társadalmi tőke bizalomhiányt, illetve bizalmatlanságot okoz, ennek következtében fékezi, gátolja a magas szintű társulási készséget és a hálózatok kialakulását a gazdasági életben is.

H2: A területi egyenlőtlenségek egyik forrása éppen az eltérő társadalmi tőke készletből és bizalmi szintből ered, melyek közvetlenül kihatnak a társadalmi és gazdasági együttműködésekre és a prosperitásra. A magas szintű TT és bizalom pozitívan, az alacsony szintű pedig negatívan befolyásolja az együttműködési hajlandóságot és a gazdasági prosperitást.

H3: Feltételezem, hogy a TT és bizalom szintje közvetlen hatással van a hálózatok üzleti, vagy gazdasági jellegére. A szilárd szektorközi kapcsolatokat felmutatni képes – spontán vagy

formális – gazdasági hálózatok csak magas szintű társadalmi tőkével és bizalmi szinttel rendelkező térségekben jöhetnek létre. Alacsony TT és bizalmi szintű térségekben az üzleti jellegű együttműködések, hálózatok kialakulása a valószínű.

H4: A magas szintű társadalmi tőke és ezen belül a bizalom pozitívan hat a hálózatok kiterjedésére, stabilitására. A bizalom megrendülése, illetve diszfunkciói a spontán hálózatok instabilitásához, demoralizálódásához, vagy kialakulásuk megrekedéséhez vezet.

III. NEMZETKÖZI HÁLÓZATI PÉLDÁK

„Lényeges dolgokat emberek között soha nem a szavak, mindig csak a magatartás és a cselekedetek intéznek el.”
(Márai Sándor)

Ebben a fejezetben nemzetközi példákkal illusztrálom a magas szintű társadalmi tőke készlettel és bizalom szinttel rendelkező spontán és formális gazdasági hálózatokat. Az ún. ÉKK régiók iparági körzetei és ezen belül a Friuli modell, valamint a japán hálózatok a magas szintű TT és bizalom tipikus példáiként kerülnek bemutatásra ebben a fejezetben. A dán és angol hálózati struktúrát pedig a formális gazdasági hálózatok bemutatására használom. Ellenpontként az alacsony szintű társadalmi tőkén és bizalmatlanságon alapuló üzleti hálózati rendszert, a Dél-Itáliából származó maffiát mutatom be.

Az előző fejezetben alkalmazott módszereket egy új szemponttal egészítem ki: a hálózatok morális illetve amorális jellegével, melyet az ÉKK modell Iparági körzeteinek KKV hálózati modellje és a dél-olaszországi maffia hálózatok összehasonlításával szemléltetek. A morális hálózatok kötőereje – a korábbi fejezetekben megfogalmazottak alapján – a magasszintű bizalom, míg az amorális hálózatok a bizalmatlanság gazdasági és társadalmi kihasználásán alapulnak, kötőerejük maga a bizalomhiány, illetve a bizalmatlanság.

A magasszintű társadalmi tőke történelmi eredőinek elemzése révén – Putnam és Fukuyama nyomán – rávilágítok arra, hogy a decentralizált politikai hagyományokkal rendelkező térségekre főleg a spontán –, míg a központosított, centralizált hatalmi gyökerű térségekre a formális hálózatok kialakulása jellemző. Ennek oka az, hogy az olyan decentralizált, Putnam által civic, azaz polgári régióknak nevezett térségekben, mint Észak-Itália, az önszerveződő együttműködésekre, a spontán társulási készségre igen nagy a hajlam. A társadalmi tőkén belül ebben az esetben - a luhmanni divízió értelmében – a személyek közötti bizalom, azaz a „Trust” dominál. Az olyan centralizált politikai hagyományokkal rendelkező térségekben, mint Dánia, vagy Anglia, a magas társadalmi tőke szint mellett viszont a magas szintű közbizalom – Luhmann elnevezése szerint a „Confidence” – dominál. Ezek a térségek bíznak állami hivatalaikban és elfogadják azok kezdeményezéseit gazdasági kérdésekben is. ***Magasszintű társadalmi tőke készlet mellett egy***

adott térség politikai, társadalmi, kulturális gyökereitől függ, hogy a formális, vagy spontán hálózatokat preferálja. A magasszintű TT viszont garantálja azt, hogy az említett területeken gazdasági, és ne pusztán üzleti hálózatok képződjenek.

III.1. Formális gazdasági hálózatok Európából: Dánia és Anglia példája

*“Melyik a legjobb kormány? Az, amelyik megtanít minket saját magunkat kormányozni.”
(Johann Wolfgang von Goethe)*

A magas TT- és bizalomszinttel rendelkező, központosított hatalmi hagyományokkal rendelkező országok esetében – mint Dánia és Anglia – formális, top-down felépítésű gazdasági hálózatok megjelenése valószínű. Ezekben az országokban megfigyelhető az állam direkt közreműködése a hálózatok kiépítésében gyakran valamely hivatal, minisztérium védőszárnyai alatt.

III.1.1. A dán hálózati modell

A dán modell bizonyos értelemben az előző alfejezetekben tárgyalt spontán hálózatok inverzének is tekinthető. Országos alapon szerveződő, a Dán Ipari Minisztérium (továbbiakban: DIM) által irányított formális top-down felépítésű – tehát nem spontán kialakuló és ebben az értelemben az előző modelleknél kevésbé rugalmas – hálózatok jellemzik, melyeket az új üzleti és piaci lehetőségek megteremtése, erősítése hívott életre. Dánia történelme során az erős központosított hatalmi rendszertől a társadalmi osztályok közötti megegyezésesen alapuló alkotmányos monarchiáig jutott el. A dánok számára a tekintélytisztelet, a kormányukba és a gondoskodó államba vetett általános közbizalom az, ami a fentről irányított rendszerek el- és befogadását, illetve sikeres működését biztosítja.

Az 1953-ban elfogadott alkotmány néhány eleme kifejezetten a bizalom és a felelősség kérdése köré csoportosul (idézi Szűcs R. Gábor, 2001): a király nem felelős tetteiért, ám a miniszterek, akik révén hatalmát gyakorolja, felelősségre vonhatók. A Dán Alkotmány 56. paragrafusa szerint a parlamenti képviselő ugyan csupán saját lelkiismeretének tartozik

felelősséggel, választóinak nem, az „átülés” ennek ellenére ritka. A miniszterektől a parlament által a bizalom egyenként is megvonható. *Az egyéni felelősség intézménye a kormányon belül igen fontos garancia arra, hogy az államhivatalnokok ne bújjanak a kollektív felelősség mögé.* Ez az alapja többek között az erős közbizalomnak, melyen a jóléti állam rendszere is nyugszik. (Szűcs R. Gábor, 2001).

A dán hálózati modell sajátosságai: a dán hálózati modell jellemzője többek között az, hogy tagjai nem kisvállalkozók, hanem nagyobb gazdasági társaságok. A hálózati menedzserek és koordinátorok közvetítésével közös marketingtevékenység bonyolítására, a minőségbiztosítási kritériumok garantálására, illetve csak közösen ki- és felhasználható, eszközök megvásárlása, működtetésére alakultak (Gelsing – Knop, 1991). A tagok egyben a hálózat egyéni felelősséggel is bíró, vétójoggal rendelkező tulajdonosai, akik továbbra is foglalkoznak a hagyományos vállalkozási teendőikkel, szoros kapcsolatban állnak a vevőikkel, így a piac igényeire nagyon szenzitíven tudnak reagálni. Ez utóbbi két sajátosság az olasz modellre emlékeztet.

Dánia igen széleskörű és fejlett technológia-fejlesztési intézményrendszerrel rendelkezik, mely támogatja a formális hálózatokat. A Dán Technológia-fejlesztési Intézet (DTI), mely 24 osztályt és 1900 alkalmazottat számlál, Európa öt legnagyobb intézete közé tartozik. Ezen kívül öt speciális kutatóhely, számos helyi technológia-fejlesztési intézmény, minden megyében egy, a vállalatok számára ingyenesen igénybe vehető információs központ tartozik az igen nagy panorámájú formális gazdasági hálózathoz (Gelsing- Knop, 1991). A dániai fejlesztési hálózatokat is a globális verseny kihívásai hozták létre: rajtuk keresztül a dán vállalatok sok esetben a saját versenytársaikkal is együttműködnek azért, hogy exportképességüket és piaci pozícióikat a külföldi piacokon erősítsék. A dán hálózatok egyik lényeges működési eleme a készségfejlesztés, melyről a „network broker”-ek, vagyis a hálózati menedzserek gondoskodnak, akik stratégiai menedzsment információkat közvetítenek a hálózat tagjai között. A hálózati menedzserek szabad vállalkozási szerződéssel kapcsolódnak a Dán Kereskedelmi és Ipari Minisztériumhoz, ügynöki rendszerben dolgoznak, jutalékot kapnak az általuk hálózatba szervezett tagok száma és nagysága után. A hálózati szereplők gyakran gazdasági társaságokat alapítanak. A dán példa sikerét jelzi az, hogy módszereiket, tapasztalataikat más országokban is kamatoztatják, mint ahogy azt a következő angol modell is mutatja (Gelsing – Knop, 1991).

A fent említett DTI igen széleskörű keretprogrammal rendelkezik, mely képzési anyagai, nagy tapasztalatát összegző adatbázisa, a hálózati menedzserek és koordinátorok számára nyújtott konfliktuskezelési tanácsadásban szerzett gyakorlata, valamint a minőségbiztosítási, értékelési rendszere révén bármely magas társadalmi tőke, valamint intézményekbe vetett stratégia és ismétlődésbizalom szinttel rendelkező országban ki tudja építeni a formális gazdasági hálózatokra specializált háttérszervezetét a helyi intézményekkel való szoros együttműködésben. Erre példa a következőkben bemutatásra kerülő angol hálózati modell.

III.1.2. Az Angol hálózati modell

Ez az alfejezet Anglia, Wales és Skócia területén létrejött hálózatokat vizsgálja az un. angol modell keretében, és nem terjed ki Észak-Írországra, illetve a tengeren túli területekre. Az Egyesült Királyságban a formális gazdasági hálózatok megjelenése viszonylag új jelenségnek számít. Az angol modellt a dán, illetve az észak-olasz modell sajátos keverékének tekinthetjük, mivel tartalmaz felülről szabályozott, és helyi és regionális szinten szerveződő szerkezeti elemeket egyaránt (Noronha C. F., 2006). Az angol modell „kevert” jellege mellett alapvetően formális hálózatnak tekinthető, mivel kiépítését az angol kormány top down módon szervezte és irányította.

A XIX. század elején Nagy-Britannia uralkodó osztálya még mindig az arisztokrácia volt, A társadalomban működtek a feudális időkből fennmaradt komunitárius intézmények: céhek, egyházak és a helyi politikát képviselő hatalmi szervek. A második világháború után az angol társadalom a központosított hatalmi szerkezete és a céhek kiváltságainak megszüntetése ellenére mégis nagy hajlandóságot mutatott a spontán társas készségre. Anglia nagyszámú és igen sokféle közbenső szervezet őrzött meg az iparosodás egész ideje alatt: intézmények, klubok, iskolák stb... Mindezek mellett megmaradt a merev osztálytagozódás, az erős osztálytudat és a hagyományokhoz való erős ragaszkodás, mely a tekintélytiszteletet, mint fő társadalmi normát erősítette. A Nagy-Britanniában évszázadok alatt kialakult társadalmi tőke fontos alapeleme a tekintélytisztelet, mely igen hasonló a japán lojalitáshoz. Ez az alapszabvány, melynek betartásában az egész társadalom bíz. A centrális politikai hagyományok Nagy Britanniában a bizalmat és a spontán készséget nem akadályozták társadalmi szinten, de hajlamossá tették a társadalmat a formális, tekintélyelvű normák átvételére és betartására. Ezért jellemzők az angol modellre a felülről irányított hálózatok, melyeket a tekintélytisztelet és intézményekbe vetett magas ismétlődés és stratégiai bizalom tart össze. Ez a magyarázata annak is, hogy a felülről jövő kezdeményezésekben a gazdasági szereplők bíznak.

Az angol hálózati modell sajátosságai. Az angol modell kialakításában az angol kormány elsősorban a Dán Kereskedelmi és Ipari Minisztérium és a Dán Technológia-fejlesztési Intézet (DTI) módszereire, tapasztalataira és közvetlen közreműködésére támaszkodott, mely közvetlen munkakapcsolatot épített ki az angol térségi és regionális vállalkozás-fejlesztési intézményekkel, valamint a Képzési és Vállalkozásfejlesztési Tanácsokkal (TECs). Az angol kormány a technológia-fejlesztési tanácsadó központokat a dán modelltől eltérő módon nem helyi, hanem regionális szinten szervezte meg, melyek közül néhány igen sikeresnek mondható: a Walesi Newtech Innovation Centre, a Swansea University Innovation Centre stb (Cooke – Morgan, 1998). Az angol formális gazdasági hálózatok a nagyvállalatoknak beszállító kisvállalatok kapcsolatrendszerére épülve kezdtek kialakulni, ahol az olasz modellre jellemző személyes közelségnek, kapcsolatoknak nincs nagy jelentősége, és az ipari parkok, körzetek sem annyira elterjedtek, mint az ÉKK-modellben. A DTI tapasztalatai és közreműködése által az angol kormány támogatásával megvalósuló kezdeményezések egyaránt magukon viselik a dán hálózatok ismérveit és néhány helyi sajátosságot. Ez a különbség egyrészt azzal magyarázható, hogy a dán hálózatok a már létező technológia-fejlesztési intézményrendszerre épültek, melyek Angliában nem állnak rendelkezésre, másrészt ezek a hálózatok más régiók és államok részvételét is lehetővé teszik (Rosenfeld, 2001). Anglia a hálózatok kialakítását és támogatását a vállalkozás-fejlesztés leghatékonyabb eszközének tekinti és ezek összehangolására a DTI létrehozott egy Országos Hálózati Központot, mely szoros kapcsolatban áll a DTI Angliába telepített egységével a Business Net LTD-val, vagyis az Gazdasági Hálózati Központtal (GHI) és az országban működő számos képzési és vállalkozás-fejlesztési centrummal. A dán példához hasonlóan az angol modell is hálózati menedzsereket alkalmaz a vállalkozás-fejlesztési központoknál, akik a helyi marketing stratégia kialakításáért is felelnek. A GHI a hálózati menedzserek kiválasztásáért felelős, akik különböző felkészítő tréningen és terepgyakorlaton vesznek részt munkába állás előtt és után egyaránt. Míg Angliában a hálózati menedzserek a már említett vállalkozás-fejlesztési központok alkalmazásában állnak, addig Dániában külső tanácsadóként vállalkozási szerződéssel az általuk megszervezett hálózatok száma alapján kapnak jutalékot, így munkájuk minőségét már nem, csak mennyiségi értékét lehet ellenőrizni. Angliában ezzel ellentétben folyamatos minőség-ellenőrzés és szakmai tréningek kísérik munkájukat. A menedzserek a hálózatok megszervezése után is fontos szerepet játszanak azok életében folyamatos koordináció, információ közvetítés, tanácsadás révén. A menedzserek ugyanabban

a három fő munkafázisban tevékenykednek Angliában, mint Dániában: a megvalósíthatósági felmérések készítése, a tervezőmunka és a megvalósítás szakaszaiban. Munkájuk rendszeres időközönként kiértékelésre kerül. Az erről szóló jelentéseket egy adatbázisban rögzítik, melyek a későbbi szakmai tréningek gyakorlati háttéranyagaként szolgálnak Angliában és Dániában, illetve azon más országokban, ahol a DTI és a Dán Gazdaságfejlesztő Hálózati Központ dolgozik.

III.2. A japán hálózati modell

*„Nem vagyunk olyan gazdagok, hogy olcsó árut vegyünk”
(Japán mondás)*

Fukuyama (1995) a japán hálózatokat egy gránittömbhöz hasonlítja a tartósságuk, értékállóságuk, szívósságuk, szilárdságuk és gazdasági erejük miatt. A második világháború előtt virágzó családi tulajdonú tíz legnagyobb ún. „zaibacu” adta a „teljes befizetett tőke 53%-át a pénzügyi szektorban, 49%-át a nehézipari szektorban és 35%-át a gazdaság egészében” idézi Masaru Yoshimori “Source of Japanese Competitiveness, Part I” című 1992-ben megjelent művét Fukuyama (1995, 231. old.). A háború után a 200 legnagyobb japán iparvállalat fele tagjává vált a „keirecu” néven újraszerveződött hálózatoknak. A nem keirecu tag vállalatok zömében új iparágakhoz tartoznak, melyekben nem állt még elég idő a rendelkezésre a hálózatosodáshoz.

A legnagyobb különbség az EKK-modell és a japán hálózatok között az, hogy az előbbieken a KKV-k, míg az utóbbiakban a nagyvállalatok a főszereplők.

A japán nagyvállalati hálózatok, a keirecuk is spontán gazdasági hálózatot alkotnak, ahol az árpreferencia és a versengés kizárt a tagok között. Az együttműködést a bizalom és az értékpreferencia vezérli.

A japán keirecuk az élő példái – és remélhetőleg nem a szabályt erősítő kivételei – annak, hogy a nagyvállalatok is létrehozhatnak spontán gazdasági hálózatokat, melyek az erős társadalmi és bizalmi tőke révén az egyéni és közösségi – illetve térségi – érdekeket harmonikusan tudják érvényesíteni.

A japán hálózatokat közelebbről is megvizsgálva azt az érdekes felfedezést tehetjük, hogy a keirecuk és az ÉKK-modell hálózatai működési elvüket tekintve több hasonló vonást is mutatnak, mivel mindkettő spontán gazdasági hálózatnak tekinthető - függetlenül attól, hogy az iparági körzeteket KKV-k, míg a japán keirecukat nagyvállalatok dominálják. Ennek oka mindkét hálózat esetében a magas szintű társadalmi tőke és bizalom. Az alábbiakban a japán hálózatok kialakulását, működési elveit vizsgálom a társadalmi és bizalmi tőke szemszögéből. Elemzem az állam, a vallás és az oktatás szerepét japán a hálózatok kialakulásában is.

III.2.1. A japán hálózatok kialakulásának története

Japánban a vállalatok hálózati együttműködése egészen a XVI. századig nyúlik vissza. Az egyik legjelentősebb és mai napig működő hálózat a Sumitomo-keirecu, melyről a XVI. századból már említést tesznek (Fukuyama, 1995).

Japán hálózati hagyományok: Japánban három hagyományos együttműködési forma adja a mai hálózatok gyökereit. A klánok, a családi szerkezet és az ún. „jemoto”, azaz családserű csoportok tradicionális elemei a mai napig felfedezhetők a vállalati hálózatok működésében.

1. *A klánok:* Japánban a spontán társulási készség erősödését és a hálózatok kialakulását számos történelmi, vallási és társadalmi tényező együttese segítette. A császárságban a hatalom valódi és névleges birtokosa mindig is különbözött, mely a politikai és a gazdasági életre egyaránt kihatott. A császárság nem alakított ki a dél-itáliai viszonyokhoz hasonlatos, a Habsburgok spanyol ága által fémjelzett átfogó, mindenhova beférkőző bürokráciára támaszkodó erős központosított hatalmat, mely a társadalom minden rétegét átjárta volna. Ehelyett inkább egy gyenge elnöki funkciónak megfelelő pozíciót foglalt el, átadva a tényleges hatalmat és döntést a helyi szereplőknek: az arisztokratáknak és a katonaságnak. A folyamat egy decentralizált hatalmi struktúrát hozott létre, ahol a helyi földesurak rivalizáltak egymással a nagyobb hatalmi befolyásért. Ebben a belső csatározásokkal teli időszakban a lakosság klánokba, ún. „dozoku”-kba tömörült, melyeket nem a vérségi kapcsolatok tartottak össze, hanem a lojalitás a választott rivális földesúr a „daimio” felé. A klánokat szamurájok védelmezték egyfajta „barter” szerződés értelmében: a védelem fejében részesedést

kaptak a termésből. A szamuráj pozíciója nem volt örökölhető, és a „juttatás” sem állandó összegre, hanem részesedésre vonatkozott: amennyiben a termés gyenge volt, a szamurájok megelégedtek a részesedésükkel, nem sarcolták, vagy zsarolták a lakosságot a járandóságukért (mint a védelmi pénzeket szedő maffia előfutárainak számító dél-itáliai brigade-k esetében láttuk). A szamurájokkal kötött védelmi szerződés iratlan szabályok összességén a „busidon”, a szamuráj etikán nyugszik. Ennek alapja a kölcsönös kötelezettségen alapuló közösség, kötőereje pedig az úr iránti lojalitás, mely a legfőbb társadalmi érték (Fukuyama, 1995).

2. *A család szerepe:* a család felépítése és szerkezete szintén szoros kapcsolatban áll a gazdasági és társadalmi hálózatok rendszerével csakúgy, mint Itáliában láttuk. Japánban a család – az „ie” – egyfajta vagyongazdálkodó társaságként működik, olyan, mint egy cég. Később látni fogjuk, hogy a japán cégek viszont gondoskodó családként viszonyulnak alkalmazottaikhoz. A japán családot, mint vagyongazdálkodó társaságot ideális esetben a legidősebb fiú vezeti, de amennyiben a rangidős vezető szerint nem alkalmas az utódlásra, kisebbik fiai közül is jelölhet ki vezetőt. Amennyiben nincs több fia, és a családban nem talál méltó örökösöt, a család feje az örökbefogadáshoz folyamodik. Ez a gyakorlat igen elterjedt volt: az örökbefogadott általában valamelyik lánygyermek férje volt, aki a család nevét a szabályos örökbefogadási ceremónia után felvette. A teljes vagyont a kijelölt és a feladatra alkalmasnak ítélt utód, vagy örökbe fogadott örökölte. A többi gyermek nem örökölt semmit a vagyontól, de a család fejének kötelessége volt a taníttatásukról gondoskodni és segíteni őket abban, hogy a kereskedelemben, vagy a közigazgatásban rangjukhoz, társadalmi pozíciójukhoz méltó állást találjanak. Az új családfő hivatalba lépésével a testvérek új, saját családot és vagyongazdálkodó társaságot alapítanak. A japán család az örökbefogadás gyakorlata miatt inkább a matrilinearitást követi. A család életközösségébe gyakran a szolgák is beletartoztak. A japán család különlegessége tehát abból ered, hogy tagjai gazdasági közösségnek tekintették, melyet méltó és rátermett, a közös vagyont megtartani és gyarapítani is képes vezetőre szükséges bízni, akár a vér szerinti leszármazott mellőzésével. A család minden tagja elfogadta ezt a rendszert, akkor is, ha ez személy szerint hátrányosan érintette. A családtagok közötti kötőerő ugyan az az „úr iránti lojalitás”, melyet a klánok és szamuráj-szerződések esetében is láttunk. Minden gyermek önálló családot és

vagyonközösséget teremt magának: a család mérete miatt tehát nem önellátó, így feltétlenül részt kell vennie a külgazdasági életben. Ez a rendszer biztosította a japán családok nyitottságát és rugalmasságát, mely szintén a bizalmi tőkét erősítette (Fukuyama,1995).

3. *Az iemoto csoportok:* az „iemoto” azaz családszerű csoportok a hagyományos művészeti ágakban, illetve mesterségekben alakultak ki, mely a mester köré gyűlt tanítványok közösségét jelentette. A mester játssza a családfő szerepét, tanítványai a gyermekek szerepét. Francis Hsu japán antropológus szerint - akit szintén Fukuyama (1995) idéz – minden japán szervezet struktúráját a mai napig iemoto típusú csoportok alkotják. A japán politikai pártok frakciói nem ideológiai, pártfilozófiai alapon, hanem bizonyos vezető személyiségek, mesterek köré szerveződnek. Az iemoto csoportokat is a lojalitás és az egymás iránti kölcsönös erkölcsi kötelezettségek kötik össze.

A japán vállalati hálózatok a fenti három csoporttípus hagyományára építkezve alakultak ki, mint kölcsönös erkölcsi kötelezettségen alapuló közösségek, melyek kötőereje a csoport ura felé irányuló lojalitás.

III.2.1.1. A japán hálózatok ideológiai háttere

A társadalmi tőke és ezen belül a bizalom közös történelmi gyökereken, hagyományokon alapul melyekből közösen elfogadott társadalmi, kulturális szabályok, értékek és normák keletkeznek. Japánban a két legfontosabb norma a lojalitás és egy kölcsönös erkölcsi kötelezettségeken alapuló íratlan megállapodás.

1. *A lojalitás – japán konfucionizmus:* a lojalitás, mint fő érték előtérbe helyezése a konfucionizmus japán értelmezésében kap hangsúlyt, szemben a kínai interpretációval, mely a gyermeki szeretet és kötelesség erényét tartja a legfontosabbnak. A japán konfucionizmus a gyermeki szeretet elé helyezi az úr iránti hűséget és lojalitást, melyért cserébe a „daimio” atyai gondoskodással tartozik a csoportjának. Japánban a választott közösség és csoport érdekei mindenkor a család érdekei elé helyeződnek.

Ezzel is összefügg az a jelenség, hogy a japán család inkább egy cégre, a vállalatok pedig inkább egy családra hasonlítanak. A japán munkavállalók ezért töltik a legtöbb idejüket a munkahelyükön. A túlóra, a közös hétvégék, a munkaidő utáni közös szórakozás mögött a családi élet háttérbe szorul. A vállalatok viszont nem csak egyszerű munkáltatóként, hanem gondoskodó atyaként tekintenek alkalmazottaikra, kisegítik őket, ha bajba kerülnek, például kamatmentes kölcsönrel, vagy akár kapcsolataik felhasználásával. A lojalitás piedesztára helyezése a kölcsönös erkölcsi kötelezettség vállalásával együtt teremti meg azt a norma és hagyományrendszert, melynek betartásában minden fél bízik. A szabályok megszegése szankciókhoz vezet. Ha egy vállalat nem tartja magát a munkavállalóival szembeni gondoskodási kötelezettségéhez, vagy kizárólag árpreferencia alapján választ ki, vagy bocsájt el munkavállalókat, akkor az a hálózat, melynek tagja, kiközösíti. Ennek oka, hogy nem csak a munkavállalót, de egy egész értékrendet hagyott cserben, így a partnerei sem bízhatnak abban, hogy velük szemben betartja vállalt íratlan kötelezettségeit. Ugyanez igaz arra a munkavállalóra, aki magasabb fizetés reményében szegődik másik vállalathoz: ezzel elzárja magát attól a lehetőségtől, hogy az előző vállalatához tartozó hálózati bármely tagja foglalkoztassa a jövőben.

A lojalitás és kölcsönös kötelezettségek rendszerére épül az ún. „NENKO”, az egész életre szóló foglalkoztatás gyakorlata Japánban: A munkáltató, cserébe a foglalkoztatott lojalitásáért és hűségéért, vállalja, hogy egész életen át foglalkoztatja. Ha a munkavállaló jobb kereset reményében másik cégnél helyezkedik el, nem számíthat a munkáltatója gondoskodására sem baj esetén, valamint arra a biztonságra sem, amit az életre szóló foglalkoztatás jelentett volna számára, ha az előző cégénél marad.

A japán vállalatoknál a NENKO egy sajátos bérezési rendszer kialakulásához vezetett, mely nem teljesítmény alapon, hanem a hűség béreként értelmezhető. A korábbi hűbéri szövetségek így bérhű kapcsolatokká válnak. A vállalatnál eltöltött idő növeli az alapfizetést, amelyre a különböző pótlékok és prémiumok épülnek. A pótlékokat szintén nem teljesítmény, hanem szociális, emberi tényezők alapján határozták meg: mekkora családot kell eltartani a foglalkoztatottnak, illetve van-e különleges ellátásra szoruló beteg, idős, fogyatékos családtagja. A prémiumok összefüggésben állnak ugyan a vállalat termelékenységével, de azt sem egyéni, hanem csoportos alapon osztják ki.

Gazdasági recenzió esetén a bizalom és szívesség visszajár: a munkavállalók átmenetileg vállalják, hogy javadalmazásuk és egyéb juttatásaik csökkenjenek, ezen kívül szükség eset magasabb munkaórában is dolgoznak addig, amíg a cég ki nem lábál a válságból. Vállalják azt is, hogy áthelyezik őket egy másik részleghez, vagy a keirecu hálózat egy másik tagvállalatához. Cserébe a cégek nem folyamodnak az Európában olyan bevett gyakorlatnak számító tömeges elbocsátásokhoz sem.

A kölcsönös kötelezettségek és lojalitás a hálózati tagok, az egyes cégek között is ugyanígy működik: a bajbajutott cégen a hálózat többi tagja közösen segít. Ennek több módja is van: kedvezményes hitel nyújtása, keresztrészcsoport-birtoklás, fontos megrendelések juttatása, "felesleges" alkalmazottak átképzése, elhelyezése, új gazdasági stratégia kialakítása. Ez történt az egyik legrégebbi keirecu, a Sumitomo-csoport tagjaként működő Mazda 1974-es krízisekor, mely az olajválság miatt alakult ki. A hálózat központi bankja kedvezményes hitelt nyújtott, új gazdasági stratégiát javasolt és vezettetett be a nehéz helyzetbe került cégnél, a hálózat többi tagja csak Mazda kocsikat és alkatrészeket rendelt, az alkatrészgyártók és beszállítók átmenetileg áron alul szállítottak a Mazdának, illetve átvették, és átképezték a foglalkoztatottak egy részét. A Mazda alkalmazottak vállalták az átmeneti fizetés-csökkenést és a megnövekedett munkaidő terheit. A krízisintervenció sikeres volt. A Mazda kilábalt a válságból. A Chrysler hasonló helyzetben nem fordulhatott partnereihez segítségért: kormányzati intervencióért volt kénytelen folyamodni a tömeges elbocsátások mellett. A Mazda megmentésének lépései a hálózati tagok szempontjából egyenként nem voltak gazdaságilag ésszerűek, de közép- és hosszútávon megérte számukra az, hogy az egyéni érdekeiket a közösségi/hálózati érdek alá rendeljék, és megmentésük egy partnerüket. Tudták, hogy ez a védelem nekik is jár hasonló problémák felmerülése esetén.

A Mazda megmentése tipikus példája a magas szintű társadalmi tőke és bizalom dinamikájának. A résztvevők az egyén érdekeiket időlegesen a közösségi érdek mögé helyezik, rövid távon ésszerűtlennek mondható gazdasági döntéseket hoznak. Ezt viszont közép és hosszú távú gazdasági és bizalmi befektetésnek tekintik, mely később megtérül.

2. *A buddhizmus japán értelmezése:* Japánban a magasszintű társadalmi tőkén és bizalmon alapuló spontán társulási készség és a spontán gazdasági hálózatok kialakulásának és sikerének másik ideológiai pillére a buddhizmus japán interpretációja, mely szentesítette a világi gazdasági tevékenységet. A zen buddhizmus, mely tökéletességre törekszik az élet minden területén, a gazdasági életben egy sajátos és egyedülálló kereskedelmi etika kifejlődéséhez vezetett. A gazdaság szereplői csak akkor lehetnek igazán sikeresek, ha az etikai, erkölcsi kötelezettségeiket legalább olyan fontosnak tartják, mint a piaci igényeknek való megfelelést.

A japán kereskedelmi etika az ékes példa Max Weber „Protestáns etika és a kapitalizmus” című emblemikus művében kifejtett azon állítására, miszerint az *emberek - a piaci szereplők is - nem csak eszköz, hanem érték preferenciákat együtt követnek* (Weber 1905). Weber szerint a kapitalizmus szelleme nem egyszerűen üzleti bölcsességek halmaza, hanem etikusan színezett életszabály – ethosz –, etikai mezben fellépő, normákhoz kötött meghatározott életstílus, hivatásbeli kötelesség. A japán konfucionizmus és buddhizmus sajátos összhangjakén kialakult, fentiekben ismertetett ideológiai háttér sok rokon vonást mutat a puritán protestáns etika elemeivel. Erre a tényezőre később a dán és angliai hálózati példák ismertetésénél még visszatérek.

Az japán oktatás és az állam szerepe a spontán gazdasági hálózatok kialakulásában

1. *Az oktatás:* az ideológiai háttér elterjesztésében komoly szerepet vállalt a japán oktatás. A lojalitás, a kölcsönös kötelezettségvállalás a gazdasági etika alapelemei az általános iskolás tananyagtól kezdve, a közoktatás minden szintjén, majd a cégek továbbképzéseiben is fontos elem.
2. *Az állam:* a második világháború után az új japán kormány az USA segítségével arra törekedett, hogy minden antidemokratikus készletet megakadályozzon. Ezért komoly erőfeszítéseket tett a háború előtti szakszervezetek illetve a családi tulajdonú zaibacu hálózatok felszámolására és egy új, „demokratikus” gazdasági szerkezet kialakítására. A baloldalinak minősített szakszervezeti mozgalmak megszelídítésére és ellensúlyozására olyan feltételeket kívánt teremteni a japán vezetés, mely biztosítja a munkavállalók jólétét és biztonságát a termelés kiegyensúlyozottsága és a versenyképesség megtartása mellett. A zaibacukat egyszerűen feloszlatták, és a

tulajdonos családokat részvényeik beszolgáltatására kötelezték, majd azokat újra tőzsdére bocsátották. Eltávolították továbbá a „zaibacu”-k felső vezetését, a szerződöttetett „banto”-kat is.

Nagyon fontos kiemelni, hogy az állami beavatkozás nem terjed tovább. Nem kívánták minden részletre kiterjedően meghatározni az újonnan kialakuló rendszer struktúráit és elemeit. Az amerikai segítség a továbbiakban abból állt, hogy a japán kormánnyal közösen egy olyan, a Japán Bank által kezelt pénzalapot hoztak létre, mely kedvezményes hitelekkel segítette az új struktúrák kialakulását: a keirecu hálózatok és a nenko-rendszer a helyi társadalmi tőkéből táplálkozó spontán, organikus képződmény maradt. Mindkettő a már fentebb leírt kölcsönös kötelezettségen és a vezető iránti lojalitáson alapuló értékeken nyugszik. Nem történt más, mint az, hogy a spontán társulási készségnek köszönhetően a kialakuló új hálózatok alkalmazkodtak azokhoz az új feltételekhez, melyeket a második világháború utáni helyzet diktált: a hálózatok családi tulajdonú zárt Rt.-ből nyílt részvénytársaságokká váltak, és a vállalatok a kölcsönös kötelezettség elvén fokozottan kezdtek gondoskodni az alkalmazottaikról a nenko-rendszer keretein belül. A régi és új hálózat fontos eleme az úr, illetve vezető iránti lojalitás, a kölcsönös kötelezettségeken alapuló közösség, a nepotizmus és az alkalmatlan vezetők kiszűrése, professzionális menedzserek alkalmazása.

A Japán Bank által az újjászerveződött keirecu hálózatok központi bankjainak nyújtott kedvezményes és rugalmas feltételű hitelkonstrukciók megkönnyítették a hálózati tagok közötti kedvezményes kereskedelmet és a nenko-rendszer anyagi hátterét. A Keirecu hálózatok így általában egy központi bank köré szerveződnek, mely biztosítja a tagok számára a befektetésekhez és biztonságos működéshez szükséges pénzügyi és likviditási hátteret. Ez a finanszírozási rendszer igen hasonló ahhoz, amit a Friuli modell példáján bemutatott Friulia Rt. a régióban található iparági körzetek tagjainak. A különbség az, hogy az ÉKK-modellben az iparági körzetek hálózatai nem rendelkeznek külön-külön hálózati bankkal. A likviditási hátteret regionális, térségi alapon szerveződő Friulia Rt. és Finest Rt. biztosítja.

III.2.2. A háború után kialakult japán hálózatok: a keirecuk

Ebben az alfejezetben a keirecu hálózatok legfontosabb jellemzőit vizsgálom, és összehasonlítom működésüket az olasz iparági körzetek hálózataival. Ez a vállalkozás merésznek tűnhet, de valójában pont azt a feltevésemet fogja igazolni, hogy a magas TT szint mellett létrejött együttműködések dinamikája a két térségben meglepően sok hasonló vonást mutat.

A japán hálózatok alapvetően két típusa különböztető meg: a vertikális és a horizontális keirecu. Az előbbi – melyre példa a Toyota – szerkezetét tekintve a legközelebb az európai beszállító hálózatok rendszeréhez áll. Ahelyett, hogy egy vállalatba integrálta volna alkatrészgyártó és összeszerelő, beszállító partnereit, meghagyta azok szabadságát és stratégiai szövetségre lépett velük. A vertikális keirecuk működési dinamikájukat tekintve viszont spontán gazdasági hálózatként és nem formális üzleti hálózatként működnek. A Toyota például csak a tervezést és a végső összeszerelést végzi. Független alvállalkozók és alkatrészgyártók százaival áll stratégiai szövetségben. Ennek a rendszernek köszönhetően learathatja a kis alvállalkozók rugalmasságából adódó méretgazdaságossági előnyöket. A vertikális keirecu hálózatok esetében egy nagy megrendelő vállalat áll kapcsolatban sok KKV-val. A hálózat csúcsán lévő nagyvállalat nem váltogatja árpreferencia alapján az alvállalkozóit vagy beszállítóit. Ez utóbbiak pedig gazdasági krízis esetén vállalják akár a nyomott áron való beszállítást is. A hálózat tagjai között él egy íratlan megállapodás, miszerint egymásnak kell szállítaniuk és vásárolniuk és a befektetéseik túlnyomó részét is a hálózaton belül kell végre hajtaniuk, sőt hasznukból származó jövedelmet is lehetőség szerint a hálózat tagjainál kell elkölteniük (Fukuyama 1995).

A horizontális hálózatok – melyek közül legrégebbi, a már említett Sumitomo-csoport – nagyvállalatok, vállalatcsoportok stratégiai szövetségének tekinthető, egy – a hálózat nevét viselő – bank és biztosítótársaság körül csoportosul. Ennek a formának többek között az az érdekessége, hogy nem kizárólag egy típusú termék, vagy termékcsoporthoz gyártására specializálódnak – ahogy az olasz iparági körzetek esetében láttuk – hanem az iemoto csoportok törvényszerűségeit követve egymással történelmi és bizalmi kapcsolatban álló, különböző profilú cégek alkotják. A horizontális hálózatok tagjai között nehézipari, vegyipari, olajipari, szállítmányozási céget éppúgy találunk, mint élelmiszeripari vállalatokat. Érdekes különlegesség, hogy majdnem minden horizontális keirecuhoz tartozik egy sörfőzde,

és a tagok kizárólag innen rendelnek sört. Ugyan ez a márkahűség vonatkozik az élelmiszerekre is. Az élet szinte minden területére kiható hálózati szövetség, mely átlag 35 nagyvállalatot tömörít, rengeteg időt és ügyviteli költséget takarít meg a tagoknak. A horizontális keirecuk között oligopolisztikus verseny alakult ki. A verseny szereplői tehát nem nagyvállalatok, hanem vállalatcsoportok, melyek több szektorban is képviseltetik magukat. A bankszektorban a Mitsubishi Bank a Sumitomo Bank versenytársa, a nehéziparban a Mitsubishi Heavy Industry a Sumitomo Heavy Industry versenytársa. Egy horizontális hálózat annál erősebb, minél több szektorban képviselteti magát. Ennél a hálózati formánál is az a gyakorlat, hogy kereskedelmük túlnyomó részét egymás között bonyolítják – még a sörvásárlást is –. A tagok a gazdasági kríziseket is együtt oldják meg: a Sumitomo-keirecu tag Mazda 1974-es válságának megoldását a korábbiakban már leírtam.

III.3. Olaszország

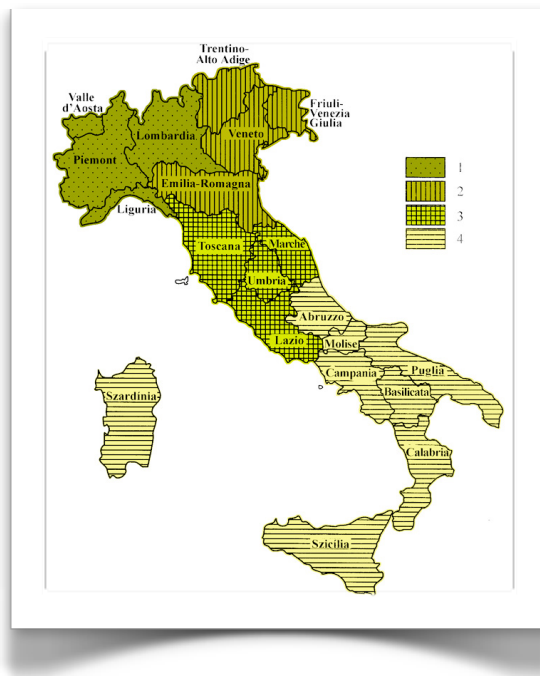
*„A világmindenséget nem csupán a sokféleségben rejlő egység teszi széppé,
hanem az egységben rejlő sokféleség is.”*
(Umberto Eco)

Olaszország kulturális, történelmi sokszínűsége a társadalmi tőke alapját képező norma-, szabály- és értékrendszerbeli eltérésekben is kimutatható. Egy részletesebb elemzés artikuláltabb eredményt hozhatna, de szétfeszítené a disszertációnak a kereteit, ezért csupán a két markáns alaptípust elemez. Az ÉKK-olaszországi iparági körzeteket és a dél-itáliai maffia hálózatokat a két makro-térségre jellemző módon eltérő társadalmi tőke eltérő norma-, szabály-, és értékrendszer szülte, melyeken belül maga a bizalom is eltérő jelentőséggel és szereppel bír.

Olaszországot húsz politikai NUTS II. területi régió alkotja, mely közül öt (Valle d’Aosta, Trentino Alto Adige, FVG, Sardegna, Sicilia) különleges autonóm státusszal bír a ‘60-as évek elejétől. Az autonómia ezen régiók számára különböző mértékű részleges pénzügyi és politikai önállóságot jelent (Ginsborg, 1989). A szakirodalom az autonómia odaítélését zömében a határmentiség, etnikai problémák és elszakadási törekvésekkel indokolja. Jelen dolgozat szempontjából kimagasló jelentőséggel bír egy – eddig méltánytalanul háttérbe

szorított – szempont: az autonómia nem kizárólag politikai és etnikai problémák enyhítésére született, hanem gazdasági önállóságot is biztosít. Az általános tapasztalat az, hogy a gazdasági autonómia a dél-itáliai régiókban¹ (Sicilia és Szardegna) nem, az Észak-keleti régiókban (Valle d’Aosta, Trentino Alto Adige, FVG) viszont beváltotta a hozzáfűzött reményeket: jelentősen hozzájárult a térség gazdasági fejlődéséhez. Az autonómia adta lehetőségek kihasználása szorosan összefügg a térség kulturális, történelmi hagyányaiból táplálkozó társadalmi tőke és bizalom szintjével.

14.ábra
Makrorégiók Olaszországban



Jelmagyarázat: 1-Északnyugat, 2-Északkelet, 3-Közép, 4-Dél

Forrás: Horváth, Gy (1998) 145.old

A magyar (Horváth, 1998) és nemzetközi szakirodalom (Fuá 1981, Putnam 1993, 2000, 2002) egyetért abban, hogy a második világháború után az olasz térségek makro-régiókba

¹ A továbbiakban az olasz NUTS II-es régiókat következetesen régióknak és nem tartományoknak fogom nevezni: egyrészt nyelvtanilag így helyes a fordítás, másrészt a tartományok a magyar szóhasználatban egy föderatív állam teljes politikai önállósággal bíró területi egységei, ami az itáliai régiókra nem igaz. A „provincia” kifejezést, mely szó szerint városi vonzáskörzetet jelent, jobb híján, a közérthetőség kedvéért megyeként fordítom magyarra.

rendeződve párhuzamosan több eltérő gazdasági fejlődési pályán indultak el. A 14. számú ábra ezt a tagozódást szemlélteti.

III.4. Északkelet-Olaszország iparági körzetei - az ÉKK-modell

Ehhez a térséghez nyolc régió tartozik: Északkeleten a „trivenetonak” nevezett makro-régió (Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, és Veneto), valamint Emilia Romagna, Közép-Olaszországban Umbria, Marche, Toscana és Lazio. Az ebben a nagyrégióban kialakult KKV hálózatokra épülő együttműködés-rendszert nevezzük ÉKK-modellnek (Horváth, 1993), illetve területileg Bagnasco – Pini (1975) alapján „Terza Italia”-nak – azaz „Harmadik Olaszország”-nak. Az ÉKK-modell spontán gazdasági hálózatait kialakuló a ‘70-es évektől, a helyi falusi és kis és középvárosi településszerkezetbe ágyazott rugalmas, integrált hálózatokba szerveződött, zömében családi tulajdonban lévő KKV-k alkotják, melyek kisebb szériás, minőségi termékek gyártására specializálódtak. Az iparági körzeteken belül a vállalkozások az adott termelési lánc egy-egy fázisára specializálódtak. Ez a termelési forma az agglomeratív gazdaság egy sajátos válfaját testesíti meg, mely a vertikálisan tagolt hierarchikus gazdaság helyébe lép (Horváth, 1993).

Szervezeti szempontból a Marshall által leírt (Becattini, 1987 In: Horváth, 1993) „ipari körzet” áll a legközelebb az iparági körzetek jelenségéhez, melyet vertikálisan egymásra épülő termékeket gyártó, azonos területen működő, kicsi, jól integrált, rugalmas vállalkozások jellemeznek. Ennek alapján három szervezeti típust különböztethetünk meg (Michelson, 1985 In: Horváth 1993):

1. Nagyvállalatok termelési ciklusainak szétszóródása. A nagyvállalatok között korábban vertikálisan integrált termelési ciklusok széles területre szétszóródtak, és integrálták magukba a bizonyos szintű szerveződést már kialakított KKV-k hálózatait. Ebben az esetben a klaszterek és ipari parkoknál megfigyelhető top-down irányú a szerveződés a jellemző.
2. Alapvetően kis méretű és hasonló profilú KKV-k a termelés speciális szakaszaira kezdtek szakosodni, melynek nyomán a bonyolult termelési ciklusok sokszínűvé és

tagolttá váltak. Ebben az esetben a KKV-k saját bottom-up hálózataikat hozták létre. Az ÉKK-modell iparági körzetei ebbe a kategóriába tartoznak.

Giacomo Becattini professzor - Alfred Marshall agglomerációs elméletének legkiemelkedőbb olasz képviselője „Az iparági szektortól az iparági körzetig” címet viselő 1979-ben olaszul, majd 1989-ben angolul is megjelent írásában az iparági körzetek fogalmát elsőként használta és egyben bevezette a tudományos köztudatba. Ebben az emblemikus publikációjában a marshalli koncepciót az olasz gazdasági és társadalmi valósághoz adaptálta. Marshall pusztán gazdasági szemléletéhez képest Becattini szélesebb körben vizsgálta az agglomerációkat. Az agglomerációs körzetek kialakulásában nem kizárólag piaci, közgazdasági szempontokat vesz figyelembe, hanem kiemelkedő jelentőséget tulajdonít a kulturális és történelmi háttérnek és hagyományoknak. Bevezette az iparági szerkezet helyi kultúrába való beágyazottságának koncepcióját, mint kulcstényezőt (1990).

Becattini megfogalmazásában az **iparági körzetek** egy kulturális-földrajzi egységet alkotnak, melyek az emberek közösségében és a cégek együttélésében egyaránt megtestesülnek, egy természetileg és történelmileg körülhatárolt környezetben (Paniccia, 2000)

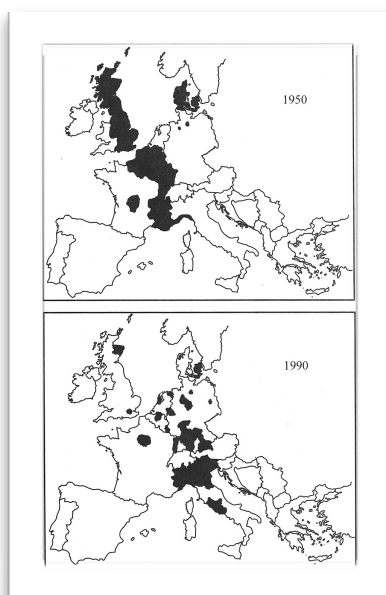
Az olasz iparági körzetek története: az iparági körzetek megjelenése és térhódítása Északkelet- és Közép-Olaszországban az 1970-es években kezdődött. Ekkor az országot gazdasági és társadalmi szempontból is kettéosztó Észak-Dél gazdasági demarkációs vonal fellazult, a hagyományos duális fejlődési kereteket mellett fejlődésnek indult néhány „köztes régió”, melyek egyaránt eltértek az északi országrész tradicionális ipari centrumaitól („Első Olaszország”) és az elmaradottabb, feudális társadalmi és gazdasági berendezkedésű déltől („Második Olaszország”).

Az un. „**Terza Italia**”, azaz „Harmadik Olaszország” területén létrejött un. **ÉKK-modell** a piaci igényekhez rugalmasan alkalmazkodó helyi tulajdonú kis- és középvállalkozásokra és a helyi innovációkra alapozva, állami támogatás nélkül indult el a látványos fejlődés útján. Ezzel a jelenséggel részletesebben foglalkozik a magyar és nemzetközi szakirodalom is, (ld. Horváth Gy. 1993, 1998; Barta Gy. 1989; Bagnasco A. 1977, Becattini 1990, Becattini és szerzőtársai 1984, 2003), mely ezt a térséget „Harmadik Itáliának” nevezte el.

Az ide tartozó térségek tekintetében az egyes publikációk egy-egy elemükben eltérnek, de általában Veneto, Emilia Romagna, illetve Trentino Alto-Adige, Friuli-Venezia Giulia, esetleg Toscana és Lazio régiók lelhetők fel. (Szabó P., 2002).

15.ábra

A harminc legfejlettebb régió elhelyezkedése, 1950-1990



Forrás: Horváth 1998. pp.35 (Regional Statistic Yearbook, 1993 alapján)

A fenti – Horváth Gyula (1998) által szerkesztett – 15. számú ábra nagyon kifejezően szemlélteti azt az átalakulást, mely 1950 és 1990 között ment végbe Európa vezető térség között: „A fejlődés nem ugyanazokat a régiókat emelte az élvonalba, amelyek az ipari korszak vezető térségei voltak. „A tőkés ipar fellegvárjai indultak hanyatlásnak, hogy átadják helyüket eddig ismeretlen vidékeknek. Négy évtized alatt az első harminc vezető régiók

rangsorában 19 új régió jelent meg” (Horváth,1998, 30. old.), köztük az ÉKK-Olaszország iparági körzeteinek otthont adó térségek és maga Friuli Venezia Giulia is. Az új vezető régiókat a szakirodalom „kék banán”-nak nevezi. A ‘90-es évekre már kimutathatóan az “európai gazdasági erő súlypontja az észak-francia-benelux-nyugatnémet háromszögből – Magyarországnak kedvező módon – keletebbre, a dél-német és az észak-olasz tartományok irányába tolódott át”, melyet a szakirodalom „Kék csillagnak” nevez Dommergues alapján (Horváth, 1998, 30. old.). Mind a Kék Banán, mind a Kék Csillag egyik új gyűjtőpontját az Északkelet és közép-Olaszországban kialakult iparági körzetek adják. „1991-ben már több, mint 3 millió vállalat működött Olaszországban:18,7%-uk Északnyugat-Olaszországban, 13,5%-uk Északkelet-Olaszországban, 29,3%-uk Közép-Olaszországban. Ezzel párhuzamosan csökkent az átlagos vállalatméret is. Míg 1971-ben 7,9 fő dolgozott átlagosan egy ipari üzemben, 1981-ben 7,3 fő, 1991-ben pedig 3 volt az átlagos foglalkoztatotti létszám. E nagymértékű -és Európában is egyedülálló - csökkenés oka az önálló kisvállalkozások számának rohamos gyarapodása volt” (Horváth Gy, 1998, 142. old.).

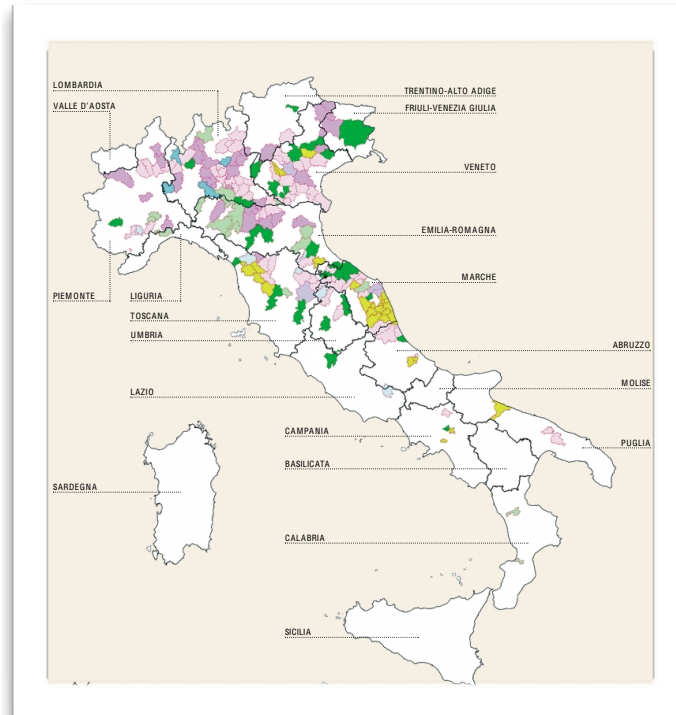
Giorgio Fuá és szerzőtársa (1983) három olyan külső tényezőt említenek, mely az olasz iparági körzetek fejlődését lehetővé tették: a mezőgazdasági foglalkoztatottság szerkezetének átalakulása Olaszországban óriási munkaerő felszabadulását eredményezte. A családok így kisipari hagyományaihoz visszanyúlva önfoglalkoztatókká váltak, illetve ennek hiányában távmunkába kezdtek. Mindkét stratégia esetén otthonról dolgoztak, így az irodabérllet, utazás költségeit megtakaríthatták. A rendelkezésre álló tartalékaikat így igen hatékonyan fel tudták használni. A szállítás és közlekedés fejlődése az infrastrukturális hálózatok fejlődését vonta maga után, mely lehetővé tette a vállalkozói együttműködések térbeli kiterjesztését is. A harmadik fontos tényező a differenciált, minőségi ipari termékek iránt megnövekedett kereslet. Fukuyama (1995) említi további segítő tényezőket is: a helyi hatóságok és adóhivatal következetes engedékenysége, az adózási és vállalkozási környezet alacsony elvárásai a kezdeti időszakban komolyan segítették az új vállalkozások alapítását és megszilárdulását.

Összességében elmondható, hogy az olasz iparági körzet valójában egy versenyelőny halmazz jelent az itt működő cégek számára (Berger – Locke, 2000 In: Imreh – Lengyel 2002). Az olasz sikerek nyomán nemzetközi fejlesztő szervezetek is ezt a modellt javasolják a fejlődő országokban a KKV-k fejlesztésére. Az iparági körzetek legjellemzőbb tulajdonságai a következők (UNIDO 2001):a KKV-k földrajzi koncentrációja, az iparági/üzletági specializáció, a KKV-k túlsúlya, a vállalatok közötti versenyen alapuló innováció, a bizalom

kialakulását elősegítő társadalmi – kulturális identitás, az aktív önszervező szervezetek és a támogató regionális és helyi kormányzat (Imreh – Lengyel, 2002).

16.ábra

Olasz iparági körzetek a hivatalos állami besorolás szerint



Forrás: www.clubdistretti.it

Az iparági körzetek tagjai olyan térség-specifikus, nagyüzemi keretek között nehezen gyártható, magas minőségű, természetes, a térségre jellemző alapanyagokból gyártott, évszázados kézműves hagyományokat preferáló termékek állítanak elő, mint például a házi sajtok, a bio olíva olaj, illetve olíva bogyóból készült egyéb kapcsolódó termékek, vagy éppen székek, kések. Meglepő lehet, de az igazi olasz parmezán sajt termelők nagy része mai napig családi vállalkozás keretein belül dolgozik (Brusco, 1982).

Az ÉKK-modell iparági körzetei esetében a KKV-k spontán bottom-up hálózatosodása figyelhető meg, melyet nem a térségben működő nagyvállalatok, vagy állami, önkormányzati szervek, hanem maguk a KKV-k indítottak (Bellussi, 1985). Az önkormányzatok a már beindult folyamatot karolták fel: adó- és jogszabályokkal megkönnyítve a kialakult hálózatok működését, piacra való kilépését. Az fejlődések motorját adó együttműködések a gazdasági „hard” tényezőkön kívül jelentősen támogatták olyan „soft” elemek, mint a kulturális és

történelmi gyökerekből táplálkozó magas szintű társadalmi tőke és ezen belül a bizalom. Egy adott térség piacához, kultúrájához való kötődés komoly szempont a főleg családi tulajdonú KKV-k bővítésekor, illetve az új vállalkozások telephelyének megválasztásakor. (Becattini 1990, Becattini és szerzőtársai 2003) Ez a szemlélet egyfajta védőhálót jelent a résztvevők számára, növeli a gazdasági recessziók időszakában a túlélési esélyeket, csökkenti az elvándorlást. Az olasz iparági körzetekben önállóan – nem egy tömegterméket gyártó nagyvállalat beszállítójaként működő KKV hálózatok kialakulását és sikerességét döntően a helyi kulturális, történelmi, társadalmi háttér segítette, mely alapját képezi az információk spontán és gyors áramlásának, a társadalmi tőkének és ezen belül magának a bizalomnak. Ebben az együttműködési formában jelentősen csökkennek a tranzakciós költségek, mivel nincs szükség a bizalmat helyettesítő formális szabályrendszerek kidolgozására, betartására, ellenőrzésére és szankcionálására (Bellandi, 1989). Az elméleti fejezetben megfogalmazottak szerint ilyenkor a TT áthidaló dimenziója dominál, a társadalom tagjait, csoportjait a gyenge kötések fonják össze, a bizalomsugár széleskörű, túlmutat az egyén közvetlen környezetén. A TT mindhárom - politikai, társadalmi és gazdasági - funkciója megfelelően működik, mely serkentően hat a gazdasági, társadalmi és politikai életre egyaránt.

Az ÉKK modell sajátosságait pontosan a tanácsadói és technológiafejlesztési környezet hiányosságai hívták életre a hetvenes években. A hálózatok fő célja eredetileg a közös innováció és technológiafejlesztés, melyet saját erejükből nem lettek volna képesek finanszírozni, így versenyhátrányba kerültek volna a globális piacon a nagyobb, tőkeerős vállalatokkal szemben (Becattini és szerzőtársai 2003).

Az ÉKK modellben kialakult spontán gazdasági hálózatok folyamatos keresletet támasztanak/támasztottak a professzionális technológia-fejlesztési szolgáltatások iránt, mely igényt szintén hálózatok formájában elégítenek ki a térségi gazdasági élet legkülönbözőbb szektoraiból származó szereplők. A regionális fejlesztési politika ezeken a szolgáltató hálózatokon keresztül támogatja a KKV hálózatokat (Cappellin, 2001). A szakirodalom hajlamos megfelejtkezni egy fontos tényezőről, mely az iparági körzetek sikerességéhez nagymértékben hozzá járult. *Az ÉKK modell nem egy, hanem két elemből áll: az ÉKK modell KKV-k által alakított spontán gazdasági hálózataihoz kapcsolódik egy a térségfejlesztési erők által szervezett formális gazdasági szolgáltató-hálózat is.* Fontos kiemelni a sorrendiséget és a célokat: a regionális fejlesztés eszközeivel létrehozott/segített formális szolgáltató hálózatok nem megteremteni, hanem kiszolgálni hivatottak a már létező

spontán gazdasági hálózatokat. Ennek értelmében pusztán egy jól működő formális szolgáltató háttérhálózat elemeinek átültetése nem fogja seholy sem a hiányzó KKV hálózatok születését indukálni. Nem a formális szolgáltató hálózatok hozzák létre a KKV hálózatokat, hanem fordítva! A létező spontán gazdasági hálózatok teremtenek keresletet a kiszolgáltató formális gazdasági háttér-hálózatok iránt. A fejlesztés és fejlődés dilemmája ebben a helyzetben rajzolódik ki talán a legmarkánsabban. A fejlődés organikus, spontán folyamat, míg a fejlesztést felülről építkező formális elemek alkotják. Spontán gazdasági hálózatok csak alulról építkező magas szintű társadalmi és bizalmi tőkén alapuló spontán fejlődés eredményeképpen alakulhatnak ki. A formális fejlesztési eszközök önmagukban nem indukálják, csak segíthetik a spontán KKV hálózatok működését. Ezzel arra kívántam rávilágítani, hogy *csupán fejlesztéspolitikai eszközök átültetése nem elegendő egy térség fejlődéséhez: a formális támogatási eszközök magas szintű társadalmi és bizalmi tőke nélkül technokrata forrásleszívó mechanizmusokká válhatnak*. A formális gazdasági hálózatok szolgáltatásait általában több KKV közösen veszi igénybe a vállalkozói non profit tömörüléseken, vagy ágazati szervezeteken keresztül éves tagdíj ellenében, mely különleges kedvezményekre, és átlagosan 25-30% árengedményre jogosítja őket az egyszeri szolgáltatásokat igénybe vevőkkel szemben. A szolgáltatások a partner KKV-k igényeire szabottak, ugyanis ők határozzák meg, hogy pontosan milyen segítségre van szükségük éppen: vállalkozói tréningekre, piackutatásra, vagy fejlesztési információkra stb (Governa, F - Salone, C. 2005).

A „Harmadik Olaszország” technológia-fejlesztési hálózatainak gyenge pontja a közös marketing tevékenység; egyik egyedülálló sajátossága pedig a szociális környezetbe, tradíciókba és hagyományokba való ágyazottság: a hálózatok létrejöttében és működésében kiemelkedő szerepet játszik az informális családi és baráti kapcsolatok meglévő rendszere (Leoni, 1992). Ezek a tényezők – a korábbi fejezetekben taglaltak értelmében – a társadalmi tőke és a bizalom fontos elemei. A térségben működő KKV-k nagy része családi vállalkozás, mely erős helyi kötődéssel rendelkezik. A fejlesztési hálózatok is ezen a „családias” talajon születnek. A jól felépített, személyes és munka-kapcsolatok rendszerén alapuló hálózat élénkíti az innovációs hajlamot, többek között azért is, mert a KKV-k számára szükséges gépeket gyártó kisvállalkozások is a fejlesztési hálózat tagjai, így az új gyártási technológiák kifejlesztésében közösen érdekeltek. Az új innovációs technikák elterjedésének szintén kedvez a „családias” környezet, ahol az újdonságok nehezen tarthatók titokban, és hamar

utánzókra találunk, ami újabb eljárások kidolgozását teszi szükségessé (Leoni, 1992). Az ÉKK hálózati modellben tehát a Luhmanni személyek közötti bizalom (Trust) elengedhetetlen alapja a spontán társulási készség megnyilvánulásának és az organikus fejlődésnek. Az intézményekbe vetett bizalom (Confidence) az ÉKK hálózati modellben kiegészítő szereppel bír: a személyek közötti bizalom révén kialakult hálózatok stabilitását segíti formális elemekkel. Az ÉKK-modell hálózatai eredetüket tekintve spontán, organikus hálózatok maradnak. Az állami, illetve regionális kormányok programjai a már létező rendszer sajátosságaira alapozva dolgozzák ki támogatási programjaikat, tehát követik és nem meghatározzák a hálózati modellt (Angeli, 1996).

Együttműködést tovább erősítő kulturális tényezők az ÉKK modellben: A kiterjedt gyenge kötéseknek köszönhetően kialakult széles körű emberi együttműködések kihatnak a KKV-k és vásárlók közötti kapcsolatra is. A térségben működő kis vállalkozások vezetői igen érzékenyek a vásárlói igényekre, mivel törzsvásárlóikat gyakran személyesen ismerik, ami ösztönzően hat az újítások kidolgozására. A fentiekben már szó esett arról, hogy az ÉKK modell KKV hálózatai a minőségi manufaktoriális jellegű termékek piacát célozzák meg, ahova a multinacionális cégek nem, vagy csak igen nehezen tudnak betörni. A minőség értékét a kulturális és történelmi hagyományokat alapul véve az élelmiszeripari termékek esetén az ún. minőségvédjegyek emelik, melyek az adott termék termelési láncában résztvevők közötti együttműködések is erősítik. Ez a szemlélet az olasz táplálkozáskultúra fontos része, és a „fast food-fast life” szemlélettel szemben a „slow food- slow life” szlogent hirdeti. Ezen a nézőponton alapszik a minőségi termékekhez is kapcsolódó falusi turizmus mozgalom az ún. „agriturismo”, mely Olaszországból indult hódító útjára Európában, és szintén a helyi sajátosságokra és kapcsolatrendszerre építő KKV-k szolgáltatásain alapul.

Az iparági körzetek hálózatainak speciális minőség-védjegyei:

Az olasz iparági körzetek KKV hálózataik önállóságát megőrizendő, és a tagjaik közötti együttműködést erősítendő legtöbbször közös minőségvédjegy alatt dolgoznak, melyet sokszor közös márkanév is kiegészít, természetesen az eredeti termelő nevének feltüntetésével. A minőségvédjegyek alkalmazása egyike a legfontosabb önszervező elveknek, melyek az élelmiszeripar területén működő kis és középvállalkozásokat hálózatba szervezik. Az ún. „DOC” és „DOP” védjegyek exkluzív és keresett termékek piacára pozicionálják az árukat, melyek háttérben a „Protected Designation of Origin”-ről szóló 2081/92-es EU törvény áll. Az EU által is elismert DOC, DOCG, DOP, IGP védjegyű termékeket az EU 1107/96-os, illetve 1236/96-os rendelete tartalmazza. A DOP (denominazione di origine protetta) minőség védjegy elnevezés „védett eredetű” terméket jelent, és olyan élelmiszerek esetében alkalmazható, melyek minőségi jellegzetességeikben alapvetően attól a térségtől függenek, ahol előállítják őket. A területi jellegzetességek egyrészt földrajzi viszonyokra (éghajlati és domborzati viszonyok), másrészt emberi tényezőkre (egyedi és védett gyártási technológiák,

know-how) oszlanak, melyek összességében egyediséget, és így védettséget kölcsönöznek a terméknek, amely más területi viszonyok között nem tudná ugyan azt a minőséget garantálni. A DOP védjegyű termékek alapanyagainak előállítás, feldolgozása tehát csak egy bizonyos meghatározott térségben szabályozott és folyamatosan ellenőrzött körülmények között lehetséges (www.dop.it). A DOC (denominazione di origine controllata) minőségvédjegy ellenőrzött minőségű terméket, míg a szigorúbb feltételeket megszabó DOCG (denominazione di origine controllata e garantita) minőségvédjegy „garantált és ellenőrzött” minőségű terméket jelent, melyet főleg borokra alkalmaznak. Az eljárás a francia AOC rendszeren alapul. Az olasz DOC rendszert 1963-ban hozták létre, és az 1992 február 10-én kelt 164-es számú törvényben kiegészítették a DOCG védjeggyel, hogy harmonizáljon a „Protected Designation of Origin”-ről szóló 2081/92-es EU törvénnyel. Az EU által is elismert DOC, DOCG, DOP, IGP védjegyű termékeket az EU 1107/96-os, illetve 1236/96-os rendelete tartalmazza. A DOC és DOCG védjegyek mindenben megegyeznek a DOP esetében leírtakkal, azzal a különbséggel, hogy előbbieket szinte kizárólag a borok minősítésére alkalmazzák. A DOCG minősítésű területek a nagyobb DOC borvidékek kiemelkedő minőségű bort adó részei. A DOCG borokat palackozásuk előtt egy, a Mezőgazdasági Minisztérium regionális szervei által ellenőrzött hivatalos testület minősíti, majd ezután, szintén a kormányzat hivatalos pecsétjével ellátott, sorszámozott zárjeggyel látják el a palackokat. A Mezőgazdasági Minisztérium minden év februárjában kiad egy hivatalos közleményt az adott évben DOC és DOCG minősítésű borokról és a palackozott üvegek számáról termékenként. Egyéb, az EU által is elismert minőségvédjegyek a következők lehetnek: IGP és IGT: „Indicazione geografiche protette”, illetve „Indicazione geografiche tipiche”, azaz földrajzilag körülhatárolt a termelés szempontjából védett területek. Egy IGP védjeggyel ellátott termék a vásárló számára jelzi, hogy az adott termék kitűnő földrajzi adottságokkal bíró területről származik. Az IGP védjegy tehát a gyártás, termelés, feldolgozás technológiájáról nem ad információt, és nem is szabja meg azt. STG: „Specialità tradizionali garantite” – azaz helyi specialitások – olyan egyedi eljárással és alapanyagokból készült termékeket jelölnek, melyek máshol nem fordulhatnak elő. Ez a védjegy és termelési szemlélet Olaszországban tehát nem csak magát a terméket, hanem annak termelőit is védi, jellemzően a kisvállalkozási miliőt preferálva, a minőségi, viszonylag kis darabszámú – vagy akár számozott – védett termékek piacán.

A védjegyeknek bizalomkeltő és megtartó szerepük is van a vásárlók és a hálózat többi tagja felé egyaránt (Brusco, 1982).

Az ÉKK modell, mint siker recept? Az Északkelet- és Közép-Olaszországi modell alapvető sikere abban rejlik, hogy olyan organikus és spontán kialakult fejlődés eredménye, mely az adott térség gazdasági, történelmi és kulturális hagyományaiból indult ki. Ezek az értékek együttesen adják a magas szintű társadalmi tőke és a bizalom alapszabályait is, melyeket megőrizve tudott a térség eredményes spontán gazdasági átalakulást és fejlődést produkálni a második világháború után. Éppen ezért, ha bármelyik elem módosul, vele együtt változik a társadalmi tőke is. Mivel területenként változnak a történelmi, kulturális hagyományok, ezért eltérő elvárás- és értékrendszerek alakulnak ki, így térségenként változik a fejlődés választott modellje és a társadalmi tőkét alkotó normák, értékek, szabályok, valamint a bizalom megnyilvánulási formái is. Ez az oka annak, hogy akár egyetlen országon belül is eltérő modellekkel találkozunk, ha egyes országrészek különböző hagyományokkal rendelkeznek. Szintén ez a jelenség ad magyarázatot arra, hogy egyetlen modell sem másolható, átültethető.

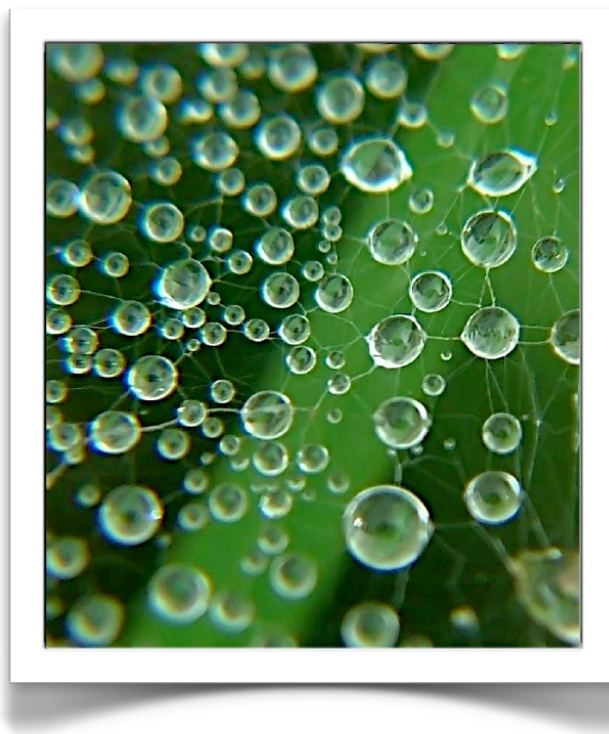
Nincs olyan „best practice”, melyet fejlesztési direktívaként általánosan lehetne alkalmazni, hacsak a helyi endogén – gazdasági és társadalmi – erőforrásokra építő spontán folyamatok preferálása nem tekinthető annak. Ezt támasztja alá Giorgio Fuá (idézi Horváth 1993), amikor azt állítja, hogy bármily sikeres is az ÉKK-modell, nem tekinthető egy általános sikerreceptnek, nem másolható, még Olaszországon belül, tehát Dél-Olaszországban sem. Ennek az az oka, hogy a modell a térség adottságaira, hagyományaira és értékeire épül. Fuá szerint a Dél-Olaszországban a külső modellek átültetése azért is járt lehangoló eredményekkel, mert ahelyett, hogy megpróbálták volna megmenteni a potenciális helyi struktúrákat, idegen megoldásokkal kísérleteztek. Egy drasztikus szerkezetváltás, gazdaság- és társadalomidegen megoldásokkal való kísérletezés általában katasztrofális eredményekhez vezet: kiírja a régi struktúra hasznos elemeit is, miközben nem képes hiteles új rendszert kialakítani. Fukuyama (1998) és Fuá (In Horváth Gy. szerk. 1993) egyetértenek abban, hogy könnyű eltörölni az évszázadok során felhalmozódott gazdasági-, kulturális- és társadalmi tőkét, de igen sok idő szükséges azok újra termelődéséhez. Az endogén fejlődés alapelve ebből a nézőpontból azt jelenti, hogy a helyben meglévő gazdasági, társadalmi értékeket, hagyományokat megőrizve, azokból építkezve lehetséges csak sikeresen az átalakulás. ***Ha van recept ezek szerint, az pont az, hogy szakítás és átültetés helyett a folyamatosságra és a fokozatos belső fejlődésre lehet és szükséges építeni.***

Mindenfajta központi tervezés nélkül az ÉKK-modell területén belső fejlődésen alapuló vállalkozói, munkavállalói potenciál, a múltból örökölt anyagi és társadalmi struktúrák hasznosítására került sor. A modell fejlődésének első fázisaiban éppen azok a tényezők (gazdasági és polgári automatizmusok, önszerveződés) vitték a társadalmat a decentralizáció útjára, amelyeket nem terveztek precízen (Cappellin, R. 2003 a). Fuá (1981) nem kevesebbet állít, mint hogy az a kis számú elképzelés, amit az országos központokban eredetileg a hetvenes években kidolgoztak, az ellenkező fejlődési irányba mutattak (nagyipari pólusok, tengelyek és nagy vezető vállalkozások), és a spontán erők játéka meghiúsította őket anélkül, hogy ezt bárki is sajnálta volna! Tehát a központi fejlesztés korántsem érte el azt a hatékonyságot, melyet az alulról építkező spontán fejlődés tett lehetővé. Ugyanezek a térségek viszont szívesen vették, és befogadták regionális kormányaik által kidolgozott kiegészítő szolgáltatásokat, melyek a már kialakult KKV hálózataikat segítették. A későbbiekben Dánia és Anglia példáján szemléltetem, hogy a formális, kormány által irányított és megszabott hálózati fejlesztéseket olyan országokban alkalmazzák sikerrel, ahol

a központosított – de nem túlbürokratizált – politikai hatalomnak történelmi gyökerei vannak és a társadalomban magas a kormányzatba vetett közbizalom.

Úgy vélem, hogy az alábbi fotó – 17. számú ábra – sokkal szemléletesebben ábrázolja azt a spontán szerveződő sűrű horizontális elrendezésű hálózati rendszert, mely az ÉKK-modellt jellemzi, mint bármely egyéb általam, vagy mások által szerkesztett ábra. A kisebb és nagyobb harmatcseppek a vállalkozásokat testesítik meg, melyek sűrűn behálózják a térséget. A formális hálózati elemek is ebbe a rendszerbe integrálódnak.

17.ábra
ÉKK hálózat „fantázia képe”



Forrás: Puruczki Tamás fotója

7. táblázat

A japán keirecu és az ÉKK-modell iparági körzetei közötti hasonlóságok

	Japán nagyvállalati hálózatok	ÉKK modell
Politikai hagyományok	Gyenge császári hatalom. Különbözik a hatalom névleges és tényleges tulajdonosa. Politikai decentralizmushoz vezetett.	Önálló városállamok, hercegségek, kommunális republikanizmus politikai decentralizmushoz vezetett.
Vallási hagyományok	Konfucionizmus - úr iránti lojalitást, buddhizmus a tökéletességre való törekvést ösztönözte.	Katolikus egyház győngye szerepe az Észak-Itáliai térségekben.
Család-szerkezeti hagyományok	Fontos gazdasági alapegység. Vagyonközösségként üzemel. Nyitott család-örökbefogadás intézménye elterjedt a nepotizmus kivédése.	Fontos gazdasági egység: komplex, nyitott nagycsaládok részes nagybirtokot művelnek, vagy kisipari egységeket üzemeltetnek.
Társulási hagyományok	Klánok, iemoto csoportok alapján a XVI. századtól családi zaibacuk szerveződtek.	Céhek, önálló, erős polgári közösségek működtek a középkortól.
Hálózati típus	Bank központú vertikális és horizontális keirecuk.	Iparági körzetek (Regionális alapon szervezett fejlesztési bank fontos szerepe).
Hálózati norma	Lojalitás és bizalom a hálózati tagok iránt. Krízis esetén kölcsönös segítségnyújtás. Központi bank fontos szerepe.	Erős bizalom a hálózati tagok között. Közös fejlesztési koncepciók kidolgozás. Térségi fejlesztési bank fontos szerepe.
Tartósság	szilárd, tartós spontán gazdasági hálózat évszázados hagyományokkal.	

Forrás: Témában idézett szakirodalom alapján saját szerkesztés

A japán keirecu és az ÉKK-modell iparági körzetei közötti hasonlóságokat a 7. táblázatban összegeztem. Észak-Itália és Japán kulturális és társadalmi különbségei ellenére a társadalmi tőke legfontosabb eredői hasonlóak, így magas szintű társadalmi tőke és bizalom alakulhatott ki mindkét térségben, mely erősítette a spontán társulási készséget és tartós hálózatok kialakulását. A két spontán gazdasági hálózati modell elemei között vannak különbségek, de működésükben, dinamikájukban és gyökereikben sok hasonló vonást mutatnak.

Az a tény, hogy két teljesen eltérő kultúra sok tekintetben hasonló dinamikájú spontán együttműködési formát volt képes egymástól függetlenül kialakítani, arra enged következtetni, hogy amennyiben a magas szintű társadalmi tőke eredői biztosítottak, a spontán társas készség és a magas szintű bizalom kialakulása valószínűsíthető. A kulturális különbségek a létrejövő hálózatok szerkezeti sajátosságait befolyásolják, de a dinamikájuk, működési elvük igen hasonló lesz. Mindkét esetben találunk egy, a tagok által elfogadott és

betartott központi értéket, normarendszert, melyet a bizalom tart össze. A Szántó Zoltán (2006) által ismétlődési és stratégiai bizalomnak keresztelt jelenség meghatározó ezen hálózatok működésében. A közös érdekképviselő, az összehangolt fejlesztési tervek, a közös fejlesztési bank fontos szerepe mindkét eddig vizsgált spontán hálózat közös elemének tekinthető. Jelen dolgozat terjedelmi keretei sajnos nem engedik meg a spontán gazdasági hálózatok egyéb nemzetközi példáinak taglalását. Ennek vizsgálata további kutatások érdekes kiindulópontja lehet: USA-beli, új-zélandi hálózatok – hogy csak néhány példát említsek – további érdekes ismeretekkel bővíthetik a hálózati kutatásokat.

III.4.1. Dél-Olaszország és az ÉKK-modell összevetése: a morális és amorális hálózatok

Ebben az alfejezetben arra keresek magyarázatot, hogy az ÉKK régiókban miért a spontán gazdasági hálózatokként működő prosperáló vállalkozói hálózatok, majd iparági körzetek alakultak ki, míg Dél-Itáliában ellentétes irányú folyamatok játszódtak le, melyek a spontán gazdasági hálózatok kialakulása elé számos akadályt gördítettek, és egy teljesen más típusú hálózat kialakulását indukálták, melyet maffiának hívnak.

Az előző fejezetben a történelmi gyökerek elemzésén keresztül szemléltettem Észak- és Dél-Olaszország példáján azt, hogy a társadalmi tőke keletkezésének alapjátszmája – a TIT FOR TAT stratégia – bizonyos térségekben magas szintű TT és bizalom termelődéséhez vezet, másutt viszont bizalomhiányt, kritikusan alacsony szintű TT kialakulásához vezet. Banfield (1958), Gambetta (1988, 1993) és Putnam (1993) munkáira támaszkodva azt állítottam a korábbi alfejezetekben, hogy a különbség a TT alapelemeit képező, több évszázadra visszanyúló történelmi, társadalmi és kulturális gyökerekben és elvárásrendszerben keresendő, melyek a két említett térségben alapvetően különbözőek.

A korábbiakban alkalmazott kritériumokat egy új szemponttal egészítem ki: a hálózatok morális illetve amorális jellegét az ÉKK-olaszországi iparági körzetek KKV hálózati modellje és a dél-olaszországi maffia hálózatok összehasonlításával szemléltetem.

Morális-amorális hálózatok: A morális hálózatok kötőereje – a korábbi fejezetekben megfogalmazottak alapján – a magas szintű társadalmi tőke és bizalom, míg az amorális hálózatok a bizalmatlanság gazdasági és társadalmi kihasználásán alapulnak, kötőerejük maga a kritikusan alacsony szintű TT-n belül termelődő bizalomhiány.

Fukuyama (1995) és Aronson (2004) szerint a társulási hajlam alapvető emberi készség, mely mindenképpen megnyilvánul. A kérdés az, hogy milyen módon: morális, vagy amorális utat követve. Az okokat ismét a történelmi és kulturális gyökerekben keresem. A moralitás és amorális kérdését, illetve meghatározását itt nem hégeli és kanti értelemben használom, hanem Gambettától (1993) kölcsönzöm, aki a dél-itáliai maffia hálózatokat amorális hálózatként definiálja. Tisztában vagyok azzal, hogy alapvetően morálisnak az adott társadalom normáihoz igazodó cselekedetek nevezhetők, tehát ebben az értelemben a Dél-Itáliai maffia hálózatokat is morálisnak lehet tekinteni. A dolgozatomban a bizalom áll a középpontban, tehát a moralitás és amorális viszonyítási pontjaként is a bizalom szolgál. Amennyiben alapnormaként egy olyan társadalmat feltételezünk, melyben a bizalom és a társadalmi tőke magas szintű, akkor az ezen alapuló cselekedeteket és hálózatokat morálisnak tekinthetjük, míg a bizalomhiányon alapulókat amorálisnak. *A morális hálózatokban a magas szintű TT áthidaló dimenziója dominál sok gyenge kötéssel összetartva a különböző társadalmi és gazdasági csoportokat; a bizalomsugár széles körű, a TT társadalmi, politikai és gazdasági dimenziói megfelelően működnek. Az amorális hálózatokra ennek ellentéte jellemző: alacsony szintű TT és bizalom, a TT kirekesztő dimenziója domináns, mely a gyenge kötések drámai ritkulásával és a bizalomhiány drasztikus növekedésével együtt figyelhető meg. A különböző társadalmi és gazdasági csoportok egyre jobban beszűkülnek és szegregálódnak, a TT társadalmi, politikai és gazdasági diszfunkciói súlyosan hátráltatják a fejlődést, beszűkítve és szó szerint elvágva egymástól a társadalmi és gazdasági élet csoportjait, melyek egy idő után el is sorvadnak a sorozatos „dezertálások” nyomán. A TFT játszma alapstratégiája az „MD”, azaz a „mindig dezertál” lesz, a stratégiai bizalomból stratégiai bizalmatlanság lesz, illetve bizalmatlansági stratégia. Az MD és stratégiai bizalom kifejezéseket szintén Szántó Zoltán (2006) alkalmazza a „Bizalom és együttműködés” című munkájában. A szegregált társadalmi és gazdasági élet a mikro családi csoportok szintjéig szorítja vissza az emberi és gazdasági közösségeket. A bizalomsugár kritikusan alacsony, és nem mutat a szűk családon kívülre. A TT áthidaló dimenziója nem érvényesül, helyette a*

kirekesztő dimenzió dominál. A gyenge kötések hiányából adódó kapcsolati vákuumot a TT politikai, társadalmi és gazdasági diszfunkciói révén Dél-Olaszországban egy amorális hálózati típus, a maffia tölti be, mely közvetítőként, „védelmezőként” és agresszorként lép színre az élet szinte minden területén.

ÉKK-Olaszország igen gazdag történelmi hagyományokkal rendelkezik az ún. „köztes szervezetek”, a politikai decentralizáció terén – ezért Putnam (1993) “civic” azaz polgári régióknak nevezi ezt a területet –, mely a térségben jelen lévő magas szintű spontán társulási készségre és társadalmi tőkére utal. Dél-Olaszországban – melyet Putnam (1993) találóan „uncivic” azaz nem polgári régióknak nevez –, mintha mindennek az inverzét látnánk: túlbürokratizált és túlcentralizált politikai kultúrát, mely a társadalom tagjaiban bizonytalanságérzetet, szervilitást ébreszt. Az idegen – normann, spanyol, és francia – elnyomó hatalom erőltetett centralizációs törekvései nyomán kialakult társadalmi elvárásrendszer szankcionálta a spontán társulási készségen alapuló együttműködéseket, szándékosan növelte a bizalmatlanság érzetét a nukleáris családon kívüli körben. Ezek a faktorok gátolták és gyakran gátolják a mai napig a spontán gazdasági együttműködések kialakulását. A TIT FOR TAT (TFT) játszma kritikusan alacsony szintű társadalmi tőkét és ezen belül a bizalomhiányt eredményez

Az alábbi 8. számú táblázat részletesen is szemlélteti az ÉKK-Olaszország, valamint Dél-Olaszország közötti különbségeket a társadalmi tőke, valamint a bizalom kialakulásának szempontjából.

8. táblázat

Az iparági körzetek és a maffia hálózatai közötti különbségek

TT eredői	Észak- és közép Olaszország		Dél-Olaszország
Politikai hagyományok	Politikai decentralizmus történelmi hagyománya: autonóm városállamok, önálló hercegségek. Kommunális republikanizmus.	↔	Politikai centralizmus történelmi hagyománya: feudális berendezkedésű királyság, vidéki birtokosok területi uralma. Monarchikus abszolutizmus.
Bizalom	Polgári öntudat, önállóság, felelősségérzet. TFT-t stratégiai magas stratégiai és ismétlődési bizalom, rokonszenv klikkek kialakulása és kiszélesedése kíséri.	↔	Félelem, bizalomhiány, önállótlan, felelősségelhárítás, TFT-t bizalmatlansági stratégia kíséri: alacsony szintű ismétlődés- és stratégia bizalom, dezertálások ellenszenv klikkek, közellenség triádok.

Iparszerkezet	Városi térségekben fejlett kisipar (komplex nagycsaládi vállalkozásban).	↔	Nincs jelentős városi kisipar.
Birtokszerkezet	Vidéken hosszú lejáratú részes bérlet rendszere kiterjedt családoknak+ közös szerszám/állat tulajdon+ egyéb teljesítmény ösztönzők.	↔	Vidéki feudális nagybirtokokon és elaprózódott kisbirtokokon önállóan dolgozó napszámos rendszer.
Családszerkezet	Komplex, nagy családok = összetartó gazdasági egység. Bizalomsugár kiterjed a családon túlra is. Család termelő és fogyasztó is egyben.	↔	Atomizálódott kis családok, "amorális családcentrikusság". Atomisztikus individualizmus. Bizalom nem terjed a szűk családon kívülre. Család fogyasztó egység. termelő szerepe elenyésző.
Infrastruktúra	Sűrű úthálózat és élénk kereskedelmi kapcsolatok a vidéki és városi térségek között.	↔	Központ:földbirtok. Szegregált településszerkezet, rossz útviszonyok. Erős függés a központtól.
Térszerkezet	Fejlett urbanizációs terek élénk kapcsolatban a vidékkel.	↔	Rurális elmaradott szegregált terek, települések közötti kapcsolatok hiánya.
Spontán társulási készség	Magas spontán társulási készség, közties szervezetek sűrű hálózata: céhek, polgári közösségek stb...	↔	Alacsony spontán társulási készség, közties szervezetek szinte teljes hiánya.
Polgári közösségek hagyománya	Erős polgári öntudat, az egyház viszonylag gyenge szerepe. Erős polgári közösségek.	↔	Társadalmi szervező erő az egyház és a földesúr, polgári öntudat és közösségek szinte teljes hiánya.
Társadalmi kötelékek	Bizalom, spontán társadalmi és gazdasági kötelékek.	↔	Vallási és állami kötelezettségek alkotják a társadalmi kötelékeket. Atomizálódott társadalom, tagok között nincs gazdasági kötelék.
Játszma stratégia	"Ha te nyersz, én is nyerek"- "Ha én nyerek, Te is nyersz".	↔	"Ha Te nyersz, én veszek" "Csak akkor nyerhetek, ha Te vesztesz".
Gazdaság-szerkezet	Vidéki részes bérlet és a városi kisipar gyakorlatán alapuló családi vállalkozások és együttműködéseik-hálózataik- iparági körzetek.	↔	Nagybirtokon dolgozó önálló napszámosok, elaprózódott kisbirtokok, atomizálódott társadalom és gazdaság.
Hálózati típus	Iparági körzet	↔	Maffia
Hálózati cél	Spontán együttműködés, kooperáció.	↔	Félelemkeltés, szegregáció erősítése, társadalom atomizálása azért, hogy közvetítőre legyen szükség.

Forrás: Szerző saját szerkesztése idézett szakirodalom alapján

A 8. számú táblázat komplex módon foglalja össze az ÉKK- és Dél-Olaszországi hálózati modellek közötti különbségeket.

Történelmi, társadalmi és kulturális beágyazottság adta különbségek: ÉKK- Itáliában a politikai decentralizmusnak többszáz éves gyökerei vannak, melyek gazdag és prosperáló

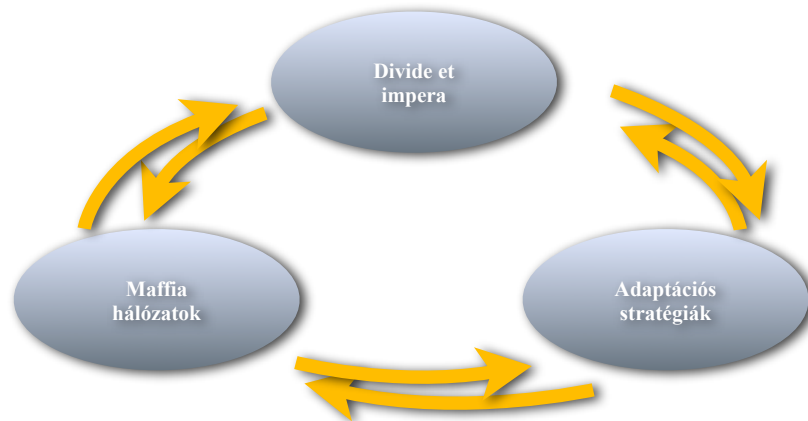
városállamokat, majd un. nagyhercegségeket hoztak létre. Az un. kommunális republikanizmus (Putnam, 1993) világában a pártpolitika és a civil, valamint a szakmai köztes szervezetek virágoztak. Ebben a térségben a bizalom, polgári öntudat, önállóság és felelősségérzet kötötték össze a spontán kialakult polgári, kulturális, gazdasági együttműködések, egészséges versenyt kialakítva a szereplők között.

Ezzel szemben a Dél-Itáliában kifejlődött idegen uralom vezette feudális hűbéri rendszert a szomszédos Pápai Állam támogatta és töltötte meg ideológiai tartalommal. A monarchikus abszolutizmus minden polgári gyökerű önszerveződést gátolni igyekezett: a félelem, a bizalomhiány, az önállótlanúság és felelősségelhárítás légkörét igyekezett kiépíteni a társadalomban (Padgen, 1988). Ennek megfelelően a lakosság a szűk családi környezetébe húzódott vissza: az un. putnami bizalomsugár a nukleáris család keretein kívülre már nem terjedt ki. Mindez a *Gambetta által (1993) amorális családcentríkusságnak nevezett jelenséghez, illetve a maffia hálózatok kialakulásához, mint adaptációs stratégiához vezetett.*

A Habsburg család spanyol ága, majd az őket követő Bourbon spanyol uralom kitűnően alkalmazta Dél-Itáliában az un. „divide et impera” alapelvét: manipulálta az információkat, kizsákmányolta a lakosságot, kegyúri rendszert vezetett be, melyhez ideológiai bázisként kiváló szövetségesre talált az Egyházban vallási babonákkal erősítve az uralkodó által gyakorolt félelemkeltést. A felülről kapott kedvezésekért folyó harc az arisztokraták között szervilizmust, ravaszkodást szült, ami magyarázatot ad arra, hogy előzhették meg a magánérdekek mindig is a közgondokat (Padgen, 1988). Ezek a fortélyok a lakosság körében általános közbizalomhiányhoz vezettek, melyet a hatalom gyakorló – az uralkodó osztályok és a Katolikus Egyház – módszeresen nem csak kihasználtak, hanem a legjobb követőiknek meg is tanították. Ez a sajátos „politikai franchise” szisztéma hosszú távú gazdasági hasznot hozhatott a legszorgalmasabb kegyenceknek, akik így hosszú időre stabilizálhatták hatalmi és gazdasági pozícióikat. Így alakulhatott ki, hogy ugyanazon módszerek révén uralkodtak saját népükön, mint amilyen módszerekkel az idegen hatalom az országukat elfoglalta és elnyomta. A lakosság körében erősödő közbizalmatlanság és félelem az amorális helyzetnek megfelelő amorális védekezési stratégiákat szült: így történhetett, hogy a gyilkolás – a vendetta, vagyis a vérbosszú – bevett szokássá, legitim joggá vált, melyet még a XX. században is gyakoroltak. Ugyanez a mechanizmus vezetett az olyan bizalmatlanságon alapuló amorális hálózat kialakulásához, mint a maffia, melynek a gazdaságban és mindennapi életben betöltött szerepét a következő alfejezet részletezi.

Antony Padgen (1988) is azt állítja, hogy Dél-Itália kezelhetetlennek tűnő elmaradottsága történelmi gyökerekből táplálkozik, melyek saját energiával rendelkeznek. Felhívja a figyelmet arra, hogy ezek a nem az uralomgyakorlás eszközeiben, hanem az erre válaszul adott adaptációs stratégiákban rejlenek.

18.ábra
Amorális adaptációs stratégiák ördögi köre



Forrás: A szerző saját szerkesztése

A 18. számú ábra jól szemlélteti az amorális helyzetre adott amorális adaptációs stratégia által kialakított ördögi kört. Az uralkodó osztály, az Egyház és a maffia triumvirátusa által ördögi körbe zárt lakosság akármennyire is tisztában lehetett reakciói várható következményeivel – csakúgy, mint a korábban már idézett Hume földművesei – nem érezett kellő ösztönzést arra, hogy hozzáállását érdemlegesen megváltoztassa. Ennek a jelenségnek a viselkedés-lélektani okát álláspontom szerint Eric Berne (1997, 1999) által képviselt tranzakció-analízis, míg gazdaságszociológiai magyarázatát – a már említett – Weber (1905) érték-racionalitás elmélete adja.

Gazdálkodási formák, társadalmi berendezkedés közötti különbségek Északon és Délen: ÉKK-itáliai városokban – a gazdag polgári hagyományoknak megfelelően – igen fejlett családi kisipari vállalkozások, illetve ezek szakmai és érdekszervezetei, a céhek működtek, melyek termékeikkel elérték a vidéki területeket is. A falvakban részesbérleti rendszerben komplex nagy családok gazdálkodtak, melyek termékeiket a városi piacokon adták el. Mind a vidéki gazdálkodókra, mind a városi kisiparosokra igaz, hogy nem csak önellátásra és fogyasztásra rendezkedtek be, hanem piacra termelő egységként is megjelentek a gazdasági életben. A sűrű úthálózatnak köszönhetően igen élénk kereskedelmi élet zajlott a vidéki

gazdák és a városi iparosok között, mely további kapcsolathálók, és a városhálózatok együttműködését eredményezett (Belussi, 1985.).

Mindkét gazdálkodási forma, noha családi alapon szerveződött, nyitott és befogadó volt: a putnami képlet alapján azt mondhatjuk, hogy a „bizalomsugár” a családon kívülre is kiterjedt. Ennek az a magyarázata, hogy a nukleáris család tagjai nem rendelkeztek volna elegendő erőforrással sem a hosszú lejáratú részes bérletben művelt föld hatékony megműveléséhez és a termékek piacra juttatásához, sem a városi kisipari tevékenység szakszerű és költséghatékony elvégzéséhez. Közös jellemző továbbá, hogy mindkét esetben a résztvevők hosszú távra terveztek, minőségi termékeket állítottak elő szoros együttműködésben, nem önellátásra, hanem piacra is termeltek. Jelen dolgozat szempontjából legfontosabb közös jellemző pedig az, hogy mindkét gazdálkodási forma hatékonyságának és sikerének záloga a széles körű kooperációban rejlett, mely különböző szintekre terjedt ki: komplex családok együttműködése a termelésben, falu-város együttműködése a kereskedelemben. A kereskedelmi és gazdasági kapcsolatok gazdagították a társadalmi kötelékeket, erősítették a spontán társulási készséget, melyek révén számos köztes szervezet is alakult. Ezek a jellemzők a mai napig elkísérik az ÉKK hálózati modellt.

Dél-Itáliában – a már említett erősen centralizált és bürokratikus – idegen feudális hatalom szándékosan törekedett a polgári ambíciók és az öntudat letörésére. A gazdaság alapját a feudális latifundiumok alkották. A településszerkezet nem hálózati jellegű volt, mint északon, hanem centrális: a központot a földesúri vár jelentette, melyet a településekkel igen gyér úthálózat kötött össze. A falvak közötti úthálózat gyakorlatilag nem létezett: ezek a rurális települések tökéletesen elszigetelődtek egymástól. A „jogot” a földesúr önkénye jelentette, mely megakadályozott minden horizontális együttműködési kísérletet, mert abban a potenciális zendülés veszélyét látta. A közgazdasági szakirodalom mellett erről a jelenségről igen széles szociográfiai irodalom is rendelkezésre áll: az un. olasz déli írók (Ignazio Silone, Carlo Levi) művei döbbenetes társadalomképet adnak erről a térségről. Carlo Levi találóan jegyzi meg egyik műve címében, hogy „Krisztus megállt Ebolinál”, jelezve ezzel, hogy ebben térségben az elszigeteltség olyan fokú volt még a két világháború között is, hogy az élet, a remény, még a krisztusi megváltás is megállt Itália egy bizonyos pontján, Eboli falucska előtt, melytől délebbre már nem érvényes a krisztusi megváltás, nincs törvény, élet és esélyek. A déli írók szociografikus regényeikben hűen ábrázolják a „Mezzogiorno” szegény és elszigetelt lakosságának két világháború közötti világát, életszemléletét, mely szerint sem az állami, sem

az isteni törvények nem veszik őket figyelembe. Törvényen és kegyelmen kívülként élik életüket. A közbizalmatlanság, a félelem, a kirekesztettség ábrázolásának megrendítő irodalmi példái ezek az alkotások.

A dél-olasz területeken a Pápai Állam szerepe a XIX. század végéig egyértelműen az idegen hűbéri rendszer konzerválása volt. Az állam és a Katolikus Egyház tehát évszázadokon keresztül konzekvensen a társadalom szegregálására törekedett, melynek nyomai mind a mai napig kiirthatatlanok. Az atomizálódott és elnyomott, szegény társadalom tagjainak egyetlen célja saját maguk és legszűkebb családjuk túlélése volt. Ezek a tényezők elnyomták a spontán társulási készséget, a polgári öntudatot, és a bizalmat egyaránt. Ez utóbbi csak a szűk család tagjaira terjedt ki, annak határain kívül nem létezett. Ez az oka annak, hogy a parasztok apró birtokaikat csak a legközelebbi, velük egy háztartásban élőkkel – férj, feleség, gyerekek – voltak hajlandóak megművelni. Családalapítás után a testvérek, sógorok nem segítettek egymást. A szegregált társadalom elaprózott törpe-birtokokrendszerrel eredményezett, melyek közül sok az együttműködés hiányában parlagon is maradt, miközben a tulajdonosaik a saját családjuk megélhetését sem tudták teljes mértékben biztosítani. A korábbi fejezetekben már többször idézett Hume földműveseinek gondolatmenete tökéletesen ráillik erre a térségre. Banfield (1958, 73. old.) a következőképpen szemlélteti az amorális családcentrikusság jelenségét:

„Miután az új család fészket rakott, kapcsolatai a régiekkel meggyengülnek. Az esküvő előkészítése elég okot ad a vőlegénynek és a menyasszonynak, hogy összekülönbözzenek anyóssal, apóssal... A rossz viszonyoknak mindenesetre megvan a jó oldala, hogy megvédi az új családot a régi esetleges kéréseitől. De persze az együttműködést is lehetetlenné teszi a családtagok között. A földet részben a családi perpatvarok miatt darabolják szét apró, egymástól messze fekvő parcellákra. Egy példa: Prato húgának van egy falatnyi földje az övé mellett. Megművelni saját maga nem tudja, de sem eladni, sem bérbe adni nem akarja a bátyjának, következésképpen a föld parlagon marad. Ha a parasztok általában jobban megértenék egymást a testvéreikkel, bizonyos esetekben többrendbeli cserével racionalizálni lehetne a földelosztást. A fiú kapcsolata szüleivel, még ha nincsenek is összetűzések köztük, jóformán teljesen megszűnik, miután megnősül. Ha egyszer már felesége és saját gyermekei vannak, senki se várja tőle, hogy törődjék szüleivel, legfeljebb talán azt, hogy ne hagyja éhen halni őket.”

1876-ban Leopoldo Franchetti, egy toscanai földbirtokos, tanulmányban tette közzé szicíliai utazásának tapasztalatait, melyben összegzi is a maffia kialakulásának három fő okát. *A politikai közbizalom hiányáról és a gazdasági bizonytalanságról*, mint két előfeltételről már a fentiekben részletesen beszámoltam. *Harmadik okként a társadalmi mobilitásban rejlő lehetőségeket említi*. Franchetti rámutat arra, hogy a maffia csak azokon a területeken indulhatott virágzásnak, ahol a politikai és gazdasági bizalomhiány mellett a társadalmi mobilitás lehetőségei is adottak voltak. *Ez a magyarázat arra a jelenségre, hogy az általános politikai és gazdasági bizalmatlanság ellenére a maffia nem mindenhol tudott gyökeret verni*. Azokban a szegény falvakban, ahol a lakosság csak önellátásra tudott berendezkedni, de felesleget nem volt képes termelni, nem figyelhető meg a maffia erős térnyerése. A hálózat olyan fejlett ipari és mezőgazdasági térségekben indult virágzásnak, ahol bizonyos mennyiségű felesleg is termelődött, mint a nagyvárosok, a nagybirtokos vidék, ahol az uralkodó osztály nem élt helyben, mivel a királyi udvarban, tűzközelben harcoltak a pozícióik megtartásáért (Gambetta, 1993, Franchetti 1875, 1877.). A maffia a hatalmi vákuumot kihasználva egyszerűen adók módjára begyűjtötte a termelődött felesleget.

Franchetti megállapításának jelentősége abban rejlik, hogy *a bizalomhiány maga nem elegendő a maffia-hálózatba szerveződéséhez és megerősödéséhez: ehhez megfelelő szintű gazdasági felesleg, valamint társadalmi mobilitás is szükséges*. Ezek együttes megléte elegendő motivációt biztosítson a lakosságban arra, hogy az amorális adaptációs stratégiát követve amorális úton törjön ki helyzetéből és lépjen előre a társadalmi és gazdasági ranglétrán. A társadalmi mobilitásnak ezt az amorális útját kezdetben a helyi polgárság tagjai látták meg (Gambetta, 1993). ***A maffia hálózatok tehát polgári eredetűek, csakúgy, mint az ÉKK modell iparági körzetei***. *Az előbbi egy amorális társadalmi elvárásrendszer terméke, míg az utóbbi egy egészséges „civic” hagyomány része*.

Különbségek az együttműködések mozgatórugói között: a Sir Bernard Arthur Williams (1985) által megfogalmazott, az együttműködések mozgató kritériumok a maffia esetében is működnek, csak egy amorális változatban. Williams szerint az együttműködések a következő tényezők motiválják: a szankcióktól való félelem, az együttműködések gazdasági haszna, a közös kulturális, erkölcsi, vallási gyökerek, illetve a rokoni, baráti kapcsolatok. A szankcióktól való félelem a morális hálózatokban a TOT FOR TAT stratégián keresztül magas szintű társadalmi tőkéhez és bizalomhoz vezet, amorális társadalmi viszonyok között viszont dezertáláshoz, zsaroláshoz, korrupcióhoz és erőszakhoz, a felelőség hártásához. Az

együttműködés a morális gazdasági hálózat tagjai között a közjót és a tagok együttes céljait szolgálja. Az olyan amorális hálózat esetén, mint a maffia, a tagok, azaz a behálózók realizálják az összes hasznot. A behálózottak üzleti, vagy gazdasági hasznot nem, legfeljebb kevesebb kárt könyvelhetnek el. Hogy ennek ellenére a behálózottak miért hagyják működni, tartják el, sőt egyenesen miért igénylik ezt a hálózatot, arra a későbbiekben részletesebben is kitérek.

Williams (1985) harmadik motivációs tényezőként a közös kulturális, erkölcsi, vallási gyökereket említi. Ezek a gyökerek a „civic” régiókban egy olyan társadalmi elvárásrendszerhez vezetnek, mely preferálja az önálló és spontán társulási készséget, ki-, illetve újra termeli a magas szintű társadalmi tőkét és bizalmat. Az amorális hálózatok dominálta térségekben a társadalmi elvárásrendszer a bizalom helyett a bizalmatlanságra épít, atomizálja a társadalmat, elfojtja az ún. köztes szervezetek kialakulását, viszont preferálja olyan amorális hálózatok kialakulását, mint a maffia. Az ellentét még figyelemre méltóbb, ha tekintetbe vesszük, hogy mind az ÉKK-modell spontán gazdasági hálózatait, köztes szervezeteit, mind a Dél-Itáliai maffia hálózatok polgári gyökereit. A kulturális, társadalmi, erkölcsi háttér, azaz a társadalmi tőke alapját képező normák és értékek viszont alapján különböznek egymástól.

A rokoni és családi kapcsolatok jelentős motiváló tényezőként hatnak mindkét hálózati típus esetében, de más-más módon. Az ÉKK hálózatok a nyitott, befogadó, egyben gazdasági termelő egységként működő nagycsalád modelljére épülnek, melyek között sok és jelentős az ún. gyenge kötések száma, jól érvényesül a társadalmi tőke áthidaló dimenziója. Dél-Itáliában a maffia hálózatok szintén családcentrikusságon alapulnak, de, ahogy Fukuyama (1995) és Gambetta (1988) is megjegyzi, ez egyfajta amorális, szétválasztó, önmagába zárkózott, másokat kirekesztő családcentrikusság. A maffia hálózatok tipikus példái annak az esetnek, amikor a társadalmi tőke kirekesztő dimenziója és a bizalomhiány dominál. A maffia amorális jellegét erősíti, hogy családba szerveződve működik. A családokat az „omertá” (vérrel megpecsételt hallgatási fogadalom), a vérszerződés, vérbosszú és az erőszak intézménye, tehát a bizalmatlanság tartja fenn. A morális és amorális hálózatok működésének motivációs elemeit Williams (1985) tézisei alapján, az alábbi 9. számú táblázatban foglaltam össze.

9. táblázat
ÉKK-modell és dél-itáliai hálózatok közötti különbségek

Motivációs elemek	ÉKK-Olaszország spontán gazdasági hálózatai		Dél-Olaszország maffia hálózatai
Szankcióktól való félelem	TFT Stratégia magas szintű TT és bizalom termelődését szüli.	↔	TFT alacsony szintű TT-t szül. Bizalmatlanság kihasználása: félelem, erőszak, zsarolások.
Együttműködések gazdasági haszna	Kölcsönös gazdasági haszon, közjó: egyéni és közösségi haszon harmonikus kapcsolata.	↔	Haszon a maffia tagjai között, a térség rovására realizálódik. Közjót nem szolgálja, behálózottak nem részesülnek.
Kulturális, erkölcsi, vallási okok	Civic hagyományok, melyek preferálják a spontán társulási készséget.	↔	Uncivic hagyományok, melyek szankcionálják a lakosság tagjai közötti spontán társulásokat, és preferálták a bizalmatlanságon alapuló amorális hálózatokat.
Rokoni, baráti kapcsolatok	nagy nyitott családok, a termelés alapegységei is, köztük sok gyenge kötés révén hálózattá alakulnak.	↔	amorális családcentrikusság, TT kirekesztő dimenziója, gyenge kötések hiánya mellett, TT társadalmi, gazdasági diszfunkciói.
Kialakult hálózat típusa	Morális hálózat	↔	Amorális hálózat

Forrás: szerző saját szerkesztése Williams(1988) és Gambetta (1993) alapján

III.4.2. A maffia, mint bizalmatlanságon alapuló amorális spontán üzleti hálózat

*„Vétkesek közt cinkos, aki néma.“
(Babits Mihály)*

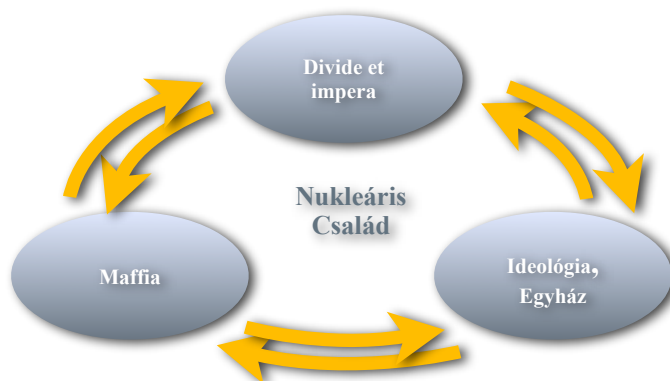
A dél-olaszországi területeken a család a gazdaságban elhanyagolható termelési tényezőnek számított. Semmiképpen nem volt alkalmas arra, hogy önálló gazdasági egységként piacra termeljen, kereskedjen, együtt működjön – szűk családján kívül – másokkal. A társadalmi kötelékek nem spontán alakultak civil szervezetek, vásárok, rendezvények közvetítésével, hanem az állam és az egyház szigorú előírásai szerint képződtek. A társadalom tagjai alapvetően nem bíztak sem a törvényekben, még kevésbé társaik jogkövető magatartásában. A bizonytalanság és a bizalmatlanság olyan fokú volt, hogy úgy érezték, hatékony védelemre van szükségük. A társulási készség délen az amorális családcentrikusság és a társadalmi szegregáció talaján kifejlesztette a maga önkényuralmi hálózatát, a maffiát, mely a gazdasági élet minden szintjén jelentős szereplővé lépett elő. A Nápolyi Királyságban élő földműves tehát az állam, az egyház és a maffia egymást erősítő

hármasszorításában elszigetelődve élt. Ez a triumvirátus olyan társadalmi elvárásrendszert generált az emberekben, mely egyenesen szankcionálta a morális, spontán együttműködések bármely típusát a társadalom tagjai között. Bármely tranzakció csak a triumvirátus tagjainak közvetítésével, engedélyével, vagy parancsára történhetett. Így eshetett meg, hogy az egyszerű piaci ügyletek is csődöt mondhattak a maffia hatékony „közvetítői segítsége” nélkül.

„Én már egy halott ember vagyok. Egy megrontott lovat vásároltam meg, amely rendetlenkedik, nem követi az utat, a lejtőkön csúszkál és elesik, megrémül a petárdáktól és a harangzúgástól, tegnap pedig belerohant egy birkanyájba, amely elzárta az utunkat. Egy camorrista (nápolyi maffiózó), akinek a védelme alatt állok, aki azelőtt a lópiacot ellenőrizte, megóvhatott volna ettől az átveréstől. Korábban Ő felügyelte az adásvételi ügyeket és részesedést kapott mind a vevőktől, mind az eladóktól. Tavaly meg akartam szabadulni egy vak lótól, és Ő segített, hogy eladhassam egészségesként, mivel a védelmezőm volt. Most azonban börtönben van, így kénytelen voltam megvenni ezt a rossz lovat nélküle. Ő nagyszerű úriember volt.”
(Idézte Franchetti, 1877, 56. old.)

A piac szabályai szerint a maffia hálózatok is monopol helyzetre törnek, de eszközeik és eredményeik jelentősen eltérnek a piaci szereplőktől. A maffiahálózatok a bizalomhiányt és a bizalmatlanságot gazdasági árucikké teszik és annak dinamikáját kihasználva nem válogatnak az eszközökben: erőszak, zsarolás, korrupció azok a faktorok, melyek a maffia hálózatok közötti versengést uralják. Ennek eredményeként egy törékeny, turbulens egyensúly alakul ki a hálózatok között. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy az amorális hálózat amorális oligopolisztikus versengéshez vezet, melyben a szereplők folyamatos alkalmazkodásra, átalakulásra kényszerülnek a „mutatis mutandis” elve alapján. A dél-olasz hálózati modell az amorális családcentrikusságon, a közbizalom és személyes bizalom teljes hiányán, azaz a stratégiai bizalmatlanságon alapszik. Együttműködések helyett közellenség triádok alakulnak, dezertálás, elszigetelődés, önállótlanág, felelősségvárítás és irracionális figyelhető meg a tagok között. Ezek az építőkövek csak olyan amorális hálózatok születhet, mint a maffia.

19. ábra
A dél-olasz hálózati modell



Forrás: A szerző saját szerkesztése

A fenti 19. számú ábra azt szemlélteti, hogy a dél-itáliai hálózatokban a nukleáris családokat az Egyház, a földesúr és a maffia triumvirátusa hermetikusan elzárja egymástól, azok csak közvetve, a maffia szálain keresztül érintkeznek egymással. További kutatások érdekes témája lehet a bizalmatlanságon alapuló amorális hálózatok dinamikájának részletes kutatása és tipologizálása. Jelen kutatás keretei csak egy rövid összefoglalásra adtak módot. *A maffia kötelékén alapuló hálózat spontán eredetű, rövid távú üzleti érdekeket kiszolgáló, ki-, át- és újraalakuló hálózati rendszert alkot, melynek a társadalmi beágyazottsága igen erős. Ebből a nézőpontból a maffia egy a bizalomhiányra épülő amorális spontán üzleti hálózat, melynek norma és szabályrendszerét a fentiekben már részletesen ismertetett amorális adaptációs stratégiák adják és éltetik. A maffia hálózati dinamikája hasonlatos a pókhálóéhoz: módszeresen körbefonja, behálózza a társadalom elszigetelt elemeit- a nukleáris családokat- úgy, hogy közben környezete stabil elemeire – az állam és a Katolikus Egyház által gerjesztett közbizalomhiányra, félelemre, korrupcióra – támaszkodik. Ezt a 19. és a 20. számú ábrákkal szemléltettem. Az „ördögi körbe” került családok kitörési lehetőségei ezek után a pókhálóba akadt légy esélyeihez hasonlatosak.*

20. ábra
Maffia hálózatok "fantázia képe"



Forrás: Puruczki Tamás fotója

Úgy vélem, hogy ez a fotó sokkal szemléletesebben ábrázolja azt az ördögi kört, melyet a maffia hálózat az „áldozatai” körül kiépít, mint bármely egyéb általam, vagy mások által szerkesztett ábra.

A kölcsönös haszon kérdése a bizalmatlanságon alapuló amorális hálózatokban: A maffia hálózatokat behálózók és behálózottak alkotják. Az üzleti profit egyértelműen a behálózók, a maffia oldaláról jelentkezik csak. A behálózottak maximum nem járnak még rosszabbul, ha igénybe veszik a maffia közvetítő szolgáltatásait – mint ahogy a fenti paraszt példáján láttuk, aki a védelmezője nélkül vak lovat vett a piacon –, de profitot nem könyvelhetnek el. A maffia a még nagyobb megkárosítástól megóv, de a hasznot “lefölözi” például védelmi pénzek szedésével. Milyen haszna származik tehát a behálózottaknak ebből az együttműködésből?

Véleményem szerint nem állja meg a helyét az a szemlélet sem, hogy a maffia hálózatok kizárólag a kényszerhelyzet miatt tudnak működni: ha ez így lenne, akkor miért ültették át emigránsok ezt a licencet az „Új Világba” is? Erre választ Max Weber (1905) ad, aki azt állítja, hogy az emberek nem csak eszköz-, hanem érték-racionálisak is, tehát nem csak az anyagi haszon maximalizálására törekcszenek, hanem értékeik megőrzésére is, függetlenül attól, hogy az az adott társadalom szempontjából morális, vagy amorális.

Ugyan ezt a „szabályszerűséget” igazolja a Weber-féle érték-racionalitás elmélet (Weber 1905), mely szerint az egyén választásaiban a magával hozott – jelen esetben amorális – értékeket is követi akkor is, ha eredeti környezetéből kiszakad.

Ahogy a bizalmat egyfajta szívesség-banknak neveztük, úgy a maffia által működtetett hálózatokat „bizalmatlanság-banknak” keresztelhetjük, melyben konkrét pénzügyi és „lelki zsetonra”, azaz pszichológiai haszonra váltható a bizalmatlanság.

III.4.3. A Friuli hálózati modell – Az ÉKK-modell egyik speciális példája

Az olasz együttműködési alaptípusok felvázolása után be szeretném mutatni az ÉKK-modell egy speciális példáját, a Friuli Venezia Giulia komplex hálózati modelljét. Több oka van annak, amiért ezt a térséget emeltem ki a térség nyolc régiója közül. Egyrészt jóval kevesebbet említ az iparági körzetekről szóló magyar és nemzetközi szakirodalom, mint például Emilia Romagna régiót. Másrészt úgy vélem, hogy FVG számos hasonlóságot és hasznos tanulságot tartogat Magyarország számára. Hazánkhoz hasonlóan a régió a II. világháború után elvesztette gazdasági és kulturális vonzáskörzetének és lakosságának tetemes részét. Lakosságcsere, kisebbségi konfliktusok jellemezték és hátráltatták fejlődését hosszú évtizedekig. Elszigetelt, hegyvidéki rurális területei Olaszország egyik, de bizonyosan az északi országrész legszegényebb területei közé tartoztak. Magyarország húsz megyéje közül tizenkilenc határmenti település, melyek egytől egyig megszenvedték a II. világháború utáni határ- és kisebbségi vitákat, elvesztették kulturális és gazdasági vonzáskörzetük nagy részét. FVG-t Magyarországgal mind a mai napig közös történelmi, kulturális szálak is összekötik az Osztrák-Magyar Monarchia révén, melyhez mindkét terület tartozott az I. világháborúig. FVG-ban napjainkban is élnek magyar ősökkel bíró, magyarul beszélő emberek. Trentino Alto Adige – azaz Dél-Tirol – is hasonló gyökerekkel rendelkezik, de jóval több az ÉKK-modellről szóló magyar szakirodalom foglalkozik vele, mint FVG-val.

Ahogy Friuli Venezia Giulia összetett neve is utal rá, a régió két nagy tájegységre és ezen belül két-két megyére osztható. Friuli hegyvidéki terület, Pordenone és Udine vonzáskörzetei – azaz megyéi – tartoznak hozzá. A másik nagy egybefüggő területi egység a Venezia Giuliai síkság Gorizia és Trieszt vonzáskörzeteivel. Pordenone jelentős iparági körzeteiről híres.

Udine, mely nagyságát és lakosságát tekintve egyaránt a régió legnagyobb megyéje, a nemzetközi határoknak köszönhetően jelentős szerepet lát el a régió külkereskedelmében és a térségi vállalkozások „globalizálásában”. Gorizia a turizmusáról és borászatáról híres, Trieszt pedig – az ország területileg legkisebb megyéjeként – a régió központja. Súlyát a régiós kormányzati intézmények, a jelentős biztosítási- és bank szektor és nemzetközi hajózási kereskedelme és hajógyártás adja meg

III.4.3.1. A Friuli hálózati modell négy alappillére

A Friuli hálózati modell négy alappilléren nyugszik: *a sajátos geopolitikai elhelyezkedésből adódó határmentiség adta lehetőségeken, a regionális autonómián, az iparági körzetekbe szerveződött spontán gazdasági hálózatokon, illetve az azokat kiszolgáló technológiai és gazdaságfejlesztési formális gazdasági hálózatokon. Ezek mellett olyan speciális tényezők is különlegessé teszik a modellt, mint a multikulturális környezet, a soknyelvűség és az ebből adódó tolerancia, rugalmasság. Ezek a tényezők együttesen olyan sokszínűséget eredményeztek, melyet az erős társadalmi és bizalmi tőke fog össze.*

A határmentiség és társadalmi tőke összefüggései FVG-ban: A bővülő Európai Unióban a régi és új tagállamok, a nemzeti és közösségi regionális politika, valamint a területi tudomány egyre nagyobb hangsúlyt fektet a politikai államhatárok, a határmentiség és a határon átnyúló együttműködés kérdéskörére (Baranyi, 1994).

Az országhatár menti együttműködések a területfejlesztés új stratégiai irányáivá váltak az EU bővítésével (Rechnitzer, 1998). A közép-kelet európai új tagállamok csatlakozása átrajzolta az öreg kontinensen a II. világháború óta kialakult gazdasági és társadalmi „status quot”, mely a legérzékenyebben az EU határrégióiban érezteti hatását. Itt a területi együttműködés új dimenziói jelentek meg, melyek nagy lehetőségeket kínálnak, de egyúttal új nehézségeket is jelentenek az új és a régi határrégiók számára egyaránt – áll abban a javaslatban, melyet a kelet- és délkelet finnországi régiók brüsszeli képviselői irodái indítottak el a „keleti határrégiók hálózatának megállapítása” címen. Az utóbbi évek regionális kutatásai szerint az európai egységesülés során nem csak a nemzetek feletti

törekvések vezetnek eredményre, hanem azok a kooperációk is, amelyek a szomszédos államok régiói között szerveződnek (Enyedi, 1994).

Az Olaszország északkeleti határán található Friuli Venezia Giulia gazdaságát és történelmét a római időktől kezdve gyökeresen meghatározta és meghatározza a határmentiség, mely ötven évig nem csak országhatárokat, hanem két gazdasági világrend határát is jelentette. A régió egész történelmét tekintve nagyhatalmak ütközőzónájába tartozott: népek, nyelvek, kultúrák találkozási- és töréspontja ez a soknemzetiségű multikulturális térség. Ennek következtében a régió gazdasági vonzáskörzete és élettere, valamint kulturális és nemzetiségi összetétele folyamatosan átalakulóban volt. A régió népessége egyvalamit tarthatott állandónak az elmúlt évszázadok eseményei során: a változást. *A magas szintű társadalmi tőke és bizalom kialakulása, megerősödése, vagy éppen elhalása szorosan összefügg a történelmi változásokra válaszul kialakított adaptációs stratégiákkal.*

A határmentiség és a társadalmi, illetve bizalmi tőke összefüggéseit tudomásom szerint eddig nem vizsgálták sem a Friuli Venezia Giulia gazdasági fejlődésével foglalkozó kutatások, sem a társadalmi tőkét (TT) általában kutató munkák.

A rómaiak után longobárd, bizánci, frank hódítók érkeztek a területére, majd 1077-ben megalakul a IV. Henrik által szentesített az önálló parlamenttel is rendelkező Friuli Nagyhercegség, mely a Putnam által a TT kialakulása szempontjából annyira lényegesnek tartott polgári öntudat és kultúra bölcsője volt négy évszázadon keresztül. 1420-ban a Velencei Köztársaság gyakorlatilag annektálja a nagyhercegséget gazdasági és politikai okokból is: szüksége volt egy puffer zónára a törökök elleni harcban, illetve egyeduralomra tör az Adriai-tengeren folyó tengeri kereskedelemben. Ettől az időszaktól kezdve Friuli igazi ütköző zónává, hadszíntérré válik Velence, a Török és a Habsburg Birodalom között. 1516-ban FVG keleti része Habsburg Birodalom befolyása alá kerül, míg a nyugati részei velencei fennhatóság alatt maradnak a Napóleoni háborúig. Ekkor az egész térséget Napoleon átengedi Ausztriának, mely csak egy rövid időre veszi azt el: 1805 és 1815, azaz Restauráció időszaka között, amikor is Friuli az un. Itáliai Királyság része lesz. Az ezt követő időszakot az egységes Olasz Királyság megalakulásához vezető „Risorgimento” mozgalma fémjelzi, mely ebben a térségben is az osztrák dominancia elleni függetlenségi harcokban nyilvánul meg. 1866-ban Friuli keleti határvidékét kivéve az Osztrák-Magyar Monarchia legjelentősebb tengeri kikötője maradt egészen addig, amíg a régió csatlakozik az Egységes Olasz Királysághoz. Ezek után a régió keleti határvidéke az Olasz Királyság és az Osztrák-Magyar Monarchia ütköző zónájává vált egészen a Monarchia felbomlásáig. Az első világháború után a soknemzetiségű, multikulturális Friuli Venezia Giulia a politika és a történelem játékszerévé vált. A II. világháború következtében a régió keleti határán elhelyezkedő Trieszt elveszíti történelmi vonzáskörzetének nagy részét és sokáig az is kérdéses marad, hogy a mai régió keleti-délkeleti területeinek mely része tartozik majd az új Olasz Köztársasághoz és mely részei a Tito vezetésével akkor alakult Jugoszláv Szocialista Köztársasághoz. A II. világháború után a térség sorsa sokáig teljesen bizonytalan mind gazdasági, mind politikai értelemben, míg 1954-ben végre véglegessé válnak Olaszország mai északkeleti határai. Ez politikai stabilitást és nyugalmat hozott a térségbe, de egyben újabb nehézségek kezdetét is jelentette. A régió keleti határai a vasfüggönybe torkolltak: a politikai és nemzetiségi problémák tovább mélyítették azt a gazdasági szakadékot, mely a

régióban 1948 és 1954 között akkumulálódott a többi olasz régióhoz képest. A régió keleti határvidéke, a mai Gorizia, Jugoszláviához került. A fasizmus erősödésével komoly etnikai homogenizálás vette kezdetét a térségben, mely a szlovén, német, dalmát és magyar ajkú kisebbség számára nem sok alternatívát hagyott: vagy elhagyják az országot, vagy olasszá válnak. Ez az etnikai tisztogatás a II. világháború után a visszajára fordult. Triesztet, mint jövőbeni Szlovén fővárost és Goriziát az új Jugoszláv Állam és Olaszország egyaránt magának követelte. Ezért az 1954-ig húzódó vita kérdésessé tette Trieszt hovatartozását. 1954-ben Triesztet vissza csatolták Olaszországhoz, Gorizia jelentős része viszont Jugoszláviánál maradt. Speciális határmenti helyzetére, kulturális sokszínűségére tekintettel, és a hátraharcok által megtépzott gazdasága fellendítésének érdekében Friuli Venezia Giulia különleges autonóm státuszt kap négy további régióval együtt 1963-ban az olasz államtól (Angeli, F. 1996).

A korábbi fejezetekben láthattuk, hogy a dél-itáliai Habsburg uralom „oszd meg és uralkodj” vezérelvére adott hibás adaptációs stratégiák alakították ki azt a társadalmi hagyomány és normarendszert, mely a maffia hálózatainak kialakulásához vezetett. A fent vázolt történelmi viharok, az állandóan változó határok, multikulturális és nyelvi behatások arra készítettek FVG-t, hogy folyamatosan alkalmazkodjon az őt érő változásokhoz. Ezek a tényezők – sokféleségük ellenére, sőt talán pontosan ezért – igen fontos alapját képezi annak a magas szintű társadalmi tőkének és bizalomnak, mely FVG-t különlegessé tesz az ÉKK modell régiói között (Cappellin, 2003b). Ezek a pozitív adaptációs stratégiák azonban mindvégig megőrizték polgári gyökereiket, és más kultúrák és rendszerek felé mutatott nyitottságot eredményeztek, valamint erősítették a spontán társulási hajlamot. Így a magas szintű társadalmi tőke és bizalom a XIX. és XX. század történelmi viharai ellenére is tovább termelődött a térségben. Friuli Venezia Giulia esetében a határmentiség, állandóan változó multikulturális környezet és a magas szintű TT – ezen belül pedig a bizalom – pozitív relációban állnak egymással.

A 21. ábrán látható, hogy Friuli Venezia Giulia Autonóm Régió Északon és Keleten Ausztriával, illetve Szlovéniával határos, nyugat és délnyugaton pedig Veneto Régióval. *A „mutatis mutandis” vezérelve a térségben egyszerre jelent folytonos megújulást és a hagyományos értékek megőrzését, melyből a magas szintű társadalmi tőke és bizalom is táplálkozik.* A régió hivatalos honlapján feltüntetett szlogen „armonia delle diversità” szó szerint a különbözőségek harmóniája, szebben fordítva a sokféleség egysége, avagy a sokszínűség harmóniáját jelenti. FVG mai napig tudatosan vállalja sokszínűségét: területén hegyvidék, síkság, tenger egyaránt található, négy hivatalos nyelv használatos a régióban : olasz, friulano, szlovén, német – és többen beszélnek és értik a magyart is –, ehhez hasonlatosan négy fő kulturális áramlat érezteti hatását.

21.ábra
Friuli Venezia Giulia térképe



Forrás: wwwregione.fvg.it

FVG 1991 óta Páneurópai Kulturális Fesztivált is szervez minden év júliusában, mellyel a nemzetiségek és kultúrák közötti együttműködést, toleranciát képviseli. Friuli Venezia Giulia esetében a spontán társulási készség, mely a magas szintű TT és a bizalom alapja, egyfajta pozitív adaptációs válasz is volt azokra a hatásokra, melyeket többek között a határmentiség indukálta problémák, megpróbáltatások váltottak ki.

Összegezve tehát a határmentiség FVG történelmében nyitottságra, toleranciára, befogadásra törekvő adaptációs stratégiát alakított ki, mely révén a térség híd-régióként definiálja önmagát. Ez a hozzáállás szó szerint és képletesen is szimbolizálja az ún. áthidaló gyenge kötések sűrű hálóját a társadalmi és gazdasági életben egyaránt. A TT áthidaló dimenziója ebben a térségben dominál, a bizalomsugár igen széles: régiókon kívülre is terjed. Mindezek a jellemzők a TT társadalmi, gazdasági, politikai funkcióinak megfelelő működését biztosítják. A TFT játszma így magas szintű társadalmi tőkét és széles körű személyekbe és intézményekbe vetett stratégiai és ismétlődés bizalom termelődését eredményezi. A térségben az együttműködések alapját a spontán személyek közötti bizalom, a „Trust” adja, melyre a széles körű intézményekbe vetett közbizalom – a Confidence – is épül.

A regionális autonómia szerepe a Friuli modell sikerében: FVG számára biztosított a részleges pénzügyi, gazdasági autonómia. Az autonómia státus odaítélését egyrészt a határmentiség, a geopolitikailag marginalizált elhelyezkedés, a kisebbségi kérdés kezelése, másrészt viszont a háború okozta gazdasági problémák kezelése indokolta. A gazdasági és társadalmi elmaradottság legyőzése érdekében a régió három másik társával – olasz nevükön Sicilia, Valle d’Aosta, Sardegnia – egyetemben gazdasági és adminisztratív autonómiát kapott 1963 január 31-én az olasz államtól, mely a regionális kormányzatnak bizonyos meghatározott területeken törvényhozási és pénzügyi autonómiát biztosít. Ekkor FVG Olaszország egyik legelmaradottabb régiója volt, gazdasága megsínylette a második világháború utáni évtizedes területi vitákat, melyben Trieszt és vonzáskörzetének hovatartozása volt a legfőbb kérdés. A régió mai területi egységét 1954-ben nyerte el: Triesztet Friuli Venezia Giulia-hoz csatolták, de teljes gazdasági és társadalmi vonzáskörzete jelentős olasz kisebbséggel az un. „vasfüggöny” mögé, az akkori kommunista Jugoszláviához került. A regionális autonómia másik fő sajátossága a részleges pénzügyi és törvénykezési önállóság, mely a 60-as évektől lehetővé teszi a helyi erőforrások hatékonyabb kihasználását és fejlesztését. Az országos törvény rendelkezik arról is, hogy a régiók egyenként hány százalékát tarthatják meg a regionális adóbevételeknek. Ez az arány Sicilia esetében például 100%, míg FVG esetében 60%, melyről a Regionális Parlament az éves regionális költségvetési törvényben dönt. A régió terület- és gazdaságfejlesztési stratégiáját a regionális kormány alá tartozó regionális minisztériumok dolgozzák ki, és a regionális pályázatokat ennek alapján írják ki a helyi szükségleteknek megfelelően. A régió saját erőforrásaival és bevételeivel szabadon gazdálkodhat és rendelkezhet regionális törvények illetve határozatok révén, amennyiben azok nem mondanak ellent az országos hatáskörbe tartozó kerettörvényeknek, illetve az alkotmánynak. *A nagyfokú szabadság egyben nagyfokú rugalmasságot is jelent, mely révén a régió gyorsan és helyben tud reagálni a problémákra és nem függ a központi kormányzat döntéseitől.*

Vajon a regionális autonómia és a közigazgatási reformok milyen kapcsolatban állnak az adott térségben jelenlévő TT-vel és bizalmi tőkével? Ez az összefüggés rávilágít arra az alapkérdésre is, hogy a reformok a térségi fejlesztés mozgatórugói, vagy csupán a fejlődések hátterét teremthetik meg, avagy mi volt előbb, a fejlődés, vagy a fejlesztés? Ebből a nézőpontból választ kaphatunk arra a kérdésre is, hogy ugyan az a közigazgatási reform és

autonómia Sziciliában miért nem vezetett hasonló gazdasági fejlődéshez, mint Friuli Venezia Giuliában?

A Gambetta (1993) és Fukuyama (1999) szerint az államnak csak mértékkel szabad beavatkoznia a társadalmi és gazdasági folyamatokba, mert a túlzott szerepvállalás túlzott bürokratizálódáshoz vezet, háttérbe szorítva a spontán gazdasági és társadalmi folyamatokat, a civil szféra aktivitását, és nem utolsósorban jelentősen növeli a tranzakciós költségeket is a rengeteg ellenőrzés és szankció miatt. *Szélsőséges esetben ez pont azt a célt fojthatja meg, melynek védelmére létrejött.* A bürokratikus – tehát formális módon – kialakított normák fölöslegessé teszik a bizalom és a kölcsönösség szerepét is. A top down fejlesztési törekvések önmagukban nem tudnak organikus fejlődést indukálni. A fejlődés csíráinak mindenképpen meg szükséges előzniük a fejlesztési elképzeléseket. A reformok mankók lehetnek, melyekre támaszkodhatunk, de nem lábak, melyek helyettünk kitapossák a fejlődéshez vezető utat.

Az eddigi gondolatmenetet összefoglalva: a reformok, mint az állam szabályozó eszközei önmagukban nem elengedhetetlenek. Mivel nem rendelkeznek kellő beágyazottsággal, nem élvezik a társadalom támogatását, így nem fognak sikerhez vezetni. A Friuli Venezia Giuliában végrehajtott közigazgatási reform alapvető sikere abban rejlik, hogy az adott térség gazdasági, történelmi és kulturális hagyományaiból – tehát a társadalmi tőke eredőiből – indult ki.

A fentiek alapján látható, hogy a regionális autonómia a térség spontán és endogén folyamatait erősítette: nagyobb rugalmasságot adott, mely révén a helyi problémákra a helyi igényeknek megfelelően gyorsan és rugalmasan lehet reagálni a Rómával való egyeztetés hosszadalmas folyamatát mellőzve. A regionális autonómia FVG esetében a magas szintű társadalmi tőke és bizalom révén formális eszközökkel is erősíti a spontán folyamatokat és szerveződéseket – melyekre a későbbiekben kitérek. Az autonómia lehetőségeinek megfelelő kihasználása tovább szilárdítja a társadalmi tőke politikai, gazdasági és társadalmi funkcióinak megfelelő működését, további önállóságra, felelősségvállalásra ösztönöz.

A spontán gazdasági hálózatok szerepe a Friuli-modellben: Friuli Venezia Giulia gazdasági fejlődésének legfontosabb pillére a térség endogén erőforrásaira és hagyományaira alapozó eredet- és célrendszerüket tekintve spontán, gazdasági hálózati rendszer. Ezek a stratégiai együttműködések az KÉK modell esetében már tárgyalta módon iparági körzetekbe

szerveződnek, melyek törvényi háttérét és szabályozását az Ipari Promóciós Intézet (IPI) által készített, és az Ipari minisztérium által 2002-ben kiadott összefoglaló tartalmazza.

A kis- és középvállalkozások terület és szektor alapú ipari zónákba csoportosulása, jelentősen megnöveli azok életképességét, gazdasági potenciálját és versenyképességét. Így együttesen komoly gazdasági, foglalkoztatási és termelési potenciállal rendelkeznek. Ennek – az ÉKK-modell térségeiben megfigyelhető – spontán folyamatnak a gazdasági jelentőségét a központi és a regionális kormányzatok egyaránt felismerték, és törvénybe foglalva elismerték. Jelenleg Olaszországban a 317/91 illetve 140/99-es számú országos törvények alapján, százharminchárom iparági körzetből százhat az ÉKK-modellhez tartozó régiókban található, melyek közül Friuli Venezia Giuliaiban hét működik. Ez utóbbiak az országos törvényen kívül a 27/1999-es Regionális Törvény kritériumainak is megfelelnek, mely pontos definíciót ad a régióban érvényes iparági körzet fogalmáról:

Iparági körzet: Az iparági körzet olyan széles körben specializálódott kézműves, szolgáltató, mezőgazdasági is ipari szektorban működő KKV-k, illetve a termelési lánchoz kapcsolódó kiszolgáló vállalkozások együttes helyi szervezete, mely szoros együttműködésben áll a térség gazdaságfejlesztési intézményeivel.”(idézi:IPI).

Friuli Venezia Giulia Regionális Önkormányzatának 2006 július 21-én kelt 1695-ös számú határozata tartalmazza azokat a feltételeket melyeknek a hivatalosan elismert iparági körzeteknek meg kell felelnie (IPI). Ezek hiányában „csak” agglomerációkról beszélhetünk. A határozat a vállalkozássűrűséget, iparági szakosodást, foglalkoztatotti átlaglétszámot, megyei és regionális határok átjárhatóságát, valamint az un. ASDI – Iparági Körzet Fejlesztési Ügynökségek – arányos összetételét említi. A Regionális Önkormányzat által hivatalosan külön-külön határozatokban is elismert, a fenti kritériumoknak és feltételeknek megfelelő iparági körzetek Friuli Venezia Giuliaiban az alábbiak (www.regionefvg.it):

Manzanoi Székháromszög, mely 44 millió un. egységet termel évente, melyek között a székeken kívül asztalok és egyéb kiegészítő termékek is megtalálhatók. Ez a mennyiség 80%-a az országos, 50%-a az európai és 30%-a a világ termelésének 80%-a exportra készül. Az ISTAT legfrissebb adatai szerint a székháromszögben 11 település összefogásában 100 km²-es területen 1200 KKV 14.000 alkalmazottat foglalkoztatnak, tehát átlagosan 11,5 foglalkoztatott jut egy kisvállalkozásra. Az un. társult cégek – melyek nem az ipari zóna tagjai, de beszállítóként, illetve egyéb kiegészítő tevékenységek, szolgáltatások nyújtóiként kapcsolódnak a székháromszöghöz – hozzávetőlegesen további 3000 főt foglalkoztatnak. Mind a termelés volumenét, mind a foglalkoztatottak számát tekintve a Manzanoi Székháromszög nemcsak Friuli Venezia Giulia, de Olaszország egyik legnagyobb iparági

körzetévé nőtte ki magát, mely zömében kisvállalkozásokat tömörít. Az ipari zóna kisvállalkozásai egy bizonyos gyártási fázisra specializálódnak, így elégtíve ki az igen magas minőségi követelményeket.

A Livenzai Bútorparkban 800 KKV 13.000 alkalmazottnak ad munkát, azaz átlag 16,5 foglalkoztatott jut egy cégre. Ennek az iparági körzetnek az a különlegessége, hogy két régió – Veneto és Friuli Venezia Giulia – határán, a Livenza folyó két partján fekvő összesen 11 település alkotja, melynek munkaképes korú lakosságának 61%-a dolgozik a bútorparkban, évi 2 Mrd euro forgalmat, az országos termelés 25%-át adja. Ebben a körzetben tehát nem csak a szektorban tevékenykedő KK-k, hanem a két régió is együttműködik, melyek közül az egyik autonóm státussal bír, a másik viszont nem. Az iparági körzet megfelelő működésének biztosításához a regionális törvények összehangolására, speciális térségi kompetenciák kiépítésére és összehangolására van szükség. A hagyományok és a történelem itt is fontos szerepet játszanak: az asztalos és ácsmesterség ugyan a középkortól igen elterjedt volt a vidéken, de igazi jelentőségre akkor tettek szert, amikor 1930-ban Faipari Szakiskolát alapítottak Francenigoban, mely hamarosan a tervezés design elemeit is magában foglalta. 1950. után a háborús újjáépítések óriási keresletet támasztottak a térség bútoripari vállalkozásának termékeire: a kereslet újabb cégeket szült a szektorban, melyek alapítói előzőleg jellemzően valamelyik bútoripari cég munkásai voltak. A 70-80-as évektől a termelés volumene is megugrott, mely a minőségi kritériumoknak a termelés részegységekre bontásával tudott megfelelni: egy-egy cég egy-egy részegységre specializálódott. A 80-as évektől az export egyre jelentősebb szerepet foglal el a forgalomban, a 90-es években pedig a technológia fejlesztés biztosítja a megnövekedett kereslet növekvő minőségi igényeit.

San Danieleben településen 1961-ben alakul iparági körzet, mely DOT és DOP védjeggyel is rendelkező, kiemelkedő minőségű **Prosciutto-sonkák** gyártására specializálódott: 28 családi cég 5400 telepen és 160 speciális vágóhídon 700 alkalmazottal évente 2.347.740 egységet termel piacra, melynek 96%-a a Pó Síkságról származik. A cégek tehát átlagosan 25 főt foglalkoztatnak. A körzet 200 millió eurós forgalmat bonyolít évente. A „Prosciutto di San Daniele” olyan minőség védjeggyel rendelkezik, mely a Pármai Sonka legkomolyabb versenytársává tette a hazai és nemzetközi piacon egyaránt. A minőségvédjegyek szigorú gazdálkodási és feldolgozási feltételeket írnak elő: a friss sonkák egyenként minimum 11 kilogrammosak, feldolgozásukhoz fűszerként kizárólag tiszta tengeri só használható fel. A minőségvédjegy minden mesterséges adalékanyag felhasználását kizárja.

A Maniagoi kézipari körzet a kések és egyéb háztartási, mezőgazdasági, kertészeti, professzionális ipari felhasználásra is alkalmas vágóeszközök gyártására szakosodott. A Pordenone megye kilenc települése területén található körzetben hozzávetőlegesen 200 cég (175 kézműipari és 25 ipari termelésre is alkalmas cég) 1000 alkalmazottat foglalkoztat tehát átlag öt alkalmazott jut egy vállalkozásra. A körzet évente 75 millió euro forgalmat bonyolít, mely az országos termelés felét adja. A körzetben megtermelt árucikkek 60%-a exportra készül. A körzet különlegessége, hogy a késgyártásban kialakult – korábban céhek formájában működő együttműködést – 1435-től, azaz közel 600 évvel ezelőtről eredeztetik, és ennek hagyományait mindmáig őrzik is.

A szintén **Pordenonei** térséghez tartozó **gépipari** és alkatrészgyártásra szakosodott iparági körzet a legfiatalabb, mivel 2007 március 16-án alakult. „Zsenge kora” ellenére már működése elején igen figyelemre méltó mutatókkal rendelkezik: 739 vállalkozást, 818 üzleti egységet, 15.300 foglalkoztatottat, azaz cégenként átlag 18,7 alkalmazottat tömörít.

A Kávé Iparági körzetet Trieszt és a vonzáskörzetéhez tartozó négy település alapította 50 céggel, 850 alkalmazottal 1999-ben. Az átlag 17 foglalkoztatottat alkalmazó kisvállalkozások 291 millió euro éves forgalmat bonyolítanak és az országos termelés 12%-át adják, 115.000 tonna kávé mozgatnak meg. A körzet évente világviszonylatban is jelentős kávé exportot szervez „TriestEspresso” címmel. A körzet jelentőségét emeli, hogy itt pörkölik a hazánkban és egész Európában közkedvelt Illy kávé, melyet eredetileg az Osztrák-Magyar Monarchiában élő magyar származású Jilly család alapított, aki a kikötő közelsége miatt Triesztbe költözött. A Jilly Caffé mai napig a család érdekeltségi köréhez

tartozik, és a Trieszti Kávékörzet legjelentősebb tagja. Érdekességként megemlíthető, hogy FVG Régió jelenlegi elnöke is a Jilly család tagja.

Az Udine vonzaskörzetéhez tartozó karsztvidéken található **Pietra Piasentina Kőfeldolgozó iparági körzet** 1965-ben alakult és 2004-ben kapott hivatalos iparági körzet rangot a régiótól. 2001-ben Európai minőségdíjat nyert. Építő és díszítő mészke kitermelésére és megmunkálására specializálódott: 8 vállalat, 12 bányából 130 foglalkoztatottat alkalmazva évi 51-55 millió Eurós forgalmat bonyolítanak. Az egy cégre átlag 16-17 alkalmazott jut. A hagyományok és a történelem tisztelete ezt a körzetet is meghatározza: a neve a friuli dialektusból ered és azt jelenti, hogy „a kő, mely tetszik”. Történelmi források tanúskodnak arról, hogy a térségből származó köveket már a rómaiak is előszeretettel alkalmazták középületek építő és díszítő anyagaként egyaránt csakúgy, mint a reneszánsz nagymestere Palladio.

A fiatal gépipari illetve a bútorigipari körzet kivételével minden iparági körzet jellemzően kisvállalkozásokból áll. A legfiatalabb gépipari körzet kivételével a gyártás minden esetben komoly történelmi hagyományokra nyúlik vissza, mely szoros kapcsolatban áll a közös márka, és speciális minőségvédjegyek, valamint nemzetközi vásárok szervezésével. A Friuli Venezia Giuliaiban található iparági körzetek mindegyike magas minőségi kritériumoknak megfelelő, a nemzetközi piacon is keresett speciális helyi sajátosságokkal rendelkező termékeket gyárt. Az egyes KKV-k jellemzően az adott termék gyártásának egyik speciális részegységére szakosodnak, és annak a fázisnak a minőségi kritériumaiért felelnek. Ez a munkamegosztás nagyobb rugalmasságot tesz lehetővé a termelésben, mely igen könnyen és gyorsan tud alkalmazkodni a piac igényeihez, így minden egyes vállalat a termelési lánc egy egy állandó elemét alkotja. A hatékony és minőségi termelés érdekében nem jellemző a hálózati lánc megbontása és a hálózati tagok lecserélése árpreferencia okán. Ezekbe az iparági körzetekbe tartozni rang és kötelesség is egyben. A hálózati tagok közötti stratégiai együttműködés a bizalmon alapul: a hálózatból kiesni – ahogy fentebb is jeleztem – a gazdasági élet bizalmi normáinak megsértésével lehet. Ezek a jellemzők igen sokban hasonlítanak a japán ún. „keirecu” hálózatok működésére.

Az iparági körzet hálózatait normák és szabályok működtetik, melyek közül a legfontosabbak a *minőség, megbízhatóság, rugalmasság, gyorsaság, hagyománytisztelet és magas export orientáltság*. Ezeket minden tag egyöntetűen elfogadja és betartja. A társadalmi tőke egyik eredőjeként megfogalmazott kulturális és társadalmi háttér szintén komoly szerepet játszik a körzetek prosperálásában: a hagyományok ápolása többek között a közös márka és minőségvédjegyek tudatos használatában követhető nyomon.

Formális gazdaságfejlesztési hálózatok szerepe a Friuli-modellben: A Friuli KKV hálózataihoz is kapcsolódik – szintén az ÉKK-modellnél bemutatottak szerint – több, a régió

térségfejlesztésben érdekelt szektorokból álló formális gazdasági hálózat, melynek a spontán már kialakult gazdasági hálózatok fejlődését hivatottak erősíteni.

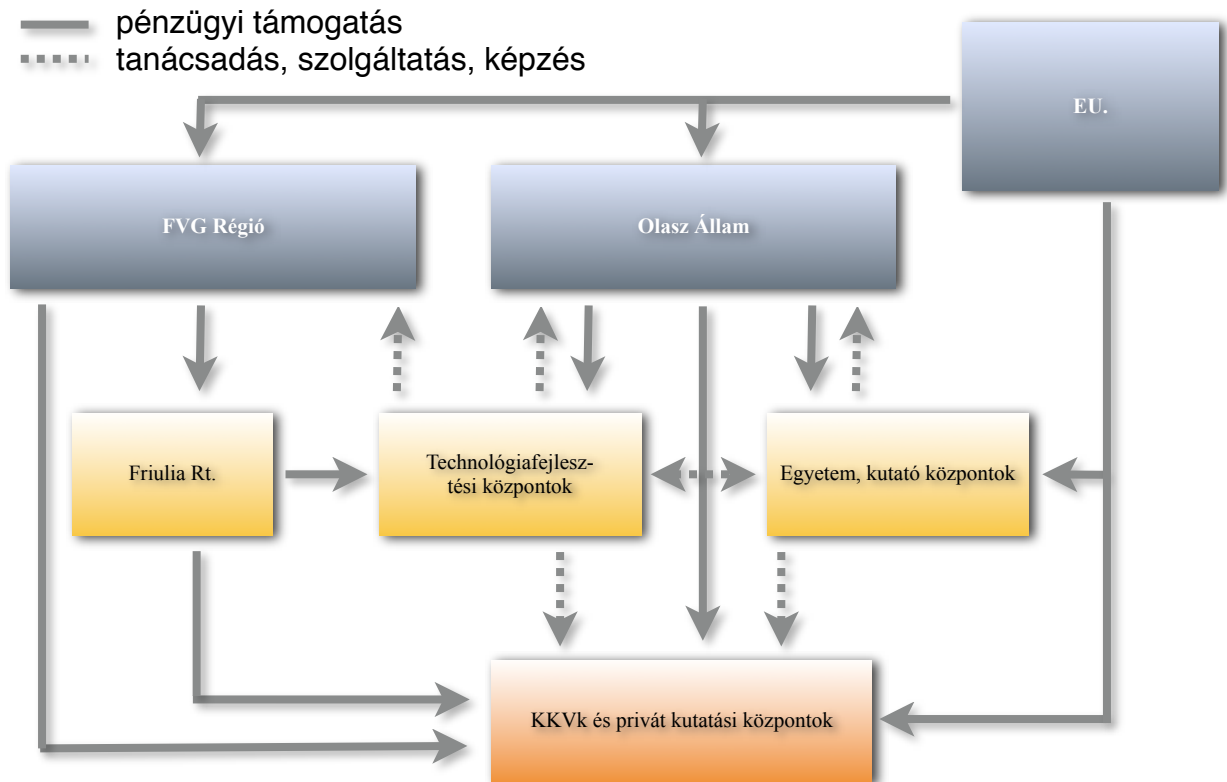
Friuli Venezia Giulia élve az autonómia lehetőségeivel egy speciális szolgáltató intézménynek is helyet ad, melynek szerepe a területén található iparági körzetek fejlődésének előmozdítása és képviselete. Az ún. ASDI-k - „Agenzie per lo Sviluppo dei Distretti Industriali” azaz Iparági Körzetek Fejlesztési Ügynökségei – speciálisan a régió iparági körzeteihez kapcsolódó formális gazdasági hálózatok, melyeket a 27/1999-es regionális törvény hívott életre. Mind a hét fentebb felsorolt iparági körzethez tartozik egy-egy fejlesztési ügynökség a régióban, mely lehetővé teszi az adott iparág érdekeinek hatékony képviseletét. Az ASDI-k az egyes iparági körzetekhez tartozó, konzorciumi formában működő vegyes vállalatok, melyekben a köz- és a privát szféra egyaránt képviselteti magát. Fő feladatuk az adott iparági körzetnek nyújtott szolgáltatások biztosítása. Az ASDI tagjai között az adott iparági körzet KKV-i is jelen vannak, csakúgy, mint a körzeteket vendégül látó települések és a megye önkormányzatai, a megyei kereskedelmi kamara, térségi ipari fejlesztési intézmények, szakszervezetek és egyesületek. Az ASDI-k valódi súlya akkor tűnik ki, ha a feladataikat elemezzük: a régió hét iparági körzetének hét fejlesztési ügynöksége közvetlenül részt vesz a regionális iparfejlesztési stratégia kidolgozásában, megvalósításában, ellenőrzésében úgy, hogy maga is kidolgozza a saját iparágára vonatkozó elemzéseket, stratégiákat. Az így elkészült hét stratégia közvetlenül beépül a regionális iparfejlesztési stratégiába és így a regionális támogatási rendszerbe. Az ASDI-k ezen kívül érdek-, minőségvéggjegy- és márkaképviseleti feladatokat is ellátnak, valamint szak- és továbbképzéseket szerveznek, átfogó HR feladatokat látnak el, promóciós tevékenységet végeznek, koordinálják az innovációs és a minőségfejlesztési, valamint infrastruktúra fejlesztési folyamatokat. ***Az ASDI-k speciális elemei a Friuli modellnek, más régiókban nem találjuk meg ezt a típusú intézményt.***

Az ASDI-ken kívül – melyek a már iparági körzetekbe ágyazódott KKV-kat segítik – a régió támogatja a kezdő, illetve nem iparági körzetekben működő vállalkozásokat is: *inkubátor házak, tanácsadó központok, technológiafejlesztési parkok, kutatóközpontok, tudományos parkok működtetése* révén. A térség speciális geopolitikai elhelyezkedése okán a formális támogató hálózati rendszernek – melynek elemeit az előzőekben soroltam fel – Friuli Venezia Giuliában két iránya van. Az egyik irány a régiós és egyben ország határokon túlra, azaz a régióból Közép-Kelet illetve Délkelet-Európa felé mutat, a másik pedig befelé, azaz a

régió irányába. Az előbbi stratégia célcsoportjai azon Friuli Venezia Giulia-ból származó vállalkozások, melyek Közép-Kelet-Európa, a Balkán, illetve a volt szovjet tagköztársaságok felé kívánnak terjeszkedni, míg az utóbbi értelemszerűen azon kis és közép vállalkozások, melyek a régióon belül születtek, és a régió határait átlépve az ország belseje felé szeretnének terjeszkedni. A két fejlesztési irány közös eleme a régiós határok átjárhatósága és a helyi, igen rugalmas KKV-k és hálózataik térhódításának elősegítése a régiós és országhatárokon kívül.

Technológia-fejlesztési hálózatok: A tárgyalt – eredetüket és célrendszerüket tekintve formális gazdasági – szolgáltatói hálózatokat elsősorban a már jelenlévő KKV hálózatok technológia fejlesztés iránti igénye hívta életre, az ÉKK-modellnél tárgyaltak szerint: a KKV-k nem elég tőkeerősek ahhoz, hogy a technológiafejlesztés költségeit egyedül viseljék, melyek nélkül viszont versenyképességük csökkenne a nemzetközi piacon. Éppen ezért – a régió által támogatott és a KKV-k számára kedvezményesen igénybe vehető – formális gazdasági és szolgáltató hálózatok célja az innovatív ágazatokban tevékenykedő cégek és hálózataik segítése. A friuli fejlesztési modell formális hálózatainak fontos elemét képezi az innováció és technológiafejlesztési intézmények. Az Olasz Külügyi- valamint az Oktatási Minisztérium és Friuli Venezia Giulia Autonóm Régió Kormányának között 2004. január 27-én aláírásra került egy megállapodás a régióban működő országos szempontból is kiemelkedő oktatási és kutatási intézmények munkájának koordinálásáról és támogatásáról. A dokumentum a régió két egyetemén kívül (Trieszt, Udine), négy tudományos parkot és 34 kutatási központot említ, melyek egymással szoros összeköttetésben támogatják a helyi KKV-kat. Az egyik legfontosabb multiszektoriális európai tudományos park, mely egyben a régió K+F központja is. A kampuszban 50 kutatás-orientált társaság 1200 főt foglalkoztat a biotechnológia, a fizika, az űrrepülés, környezetvédelem, telekommunikáció, optika, elektronika, informatika, hírközlés, kémia, biokémia, diagnosztika területén. A tudományos parkok támogatott kutatásai nemzetközi porondon igen jelentős versenyelőnyökhöz juttatják a régióból származó KKV-kat és hálózataikat, melyek önerőből nem tudnák finanszírozni ezeket a fejlesztéseket. A folyamat dinamikáját és szerkezetét az alábbi 22. számú ábra szemlélteti:

22. ábra
Technológiafejlesztési hálózat FVG-ban

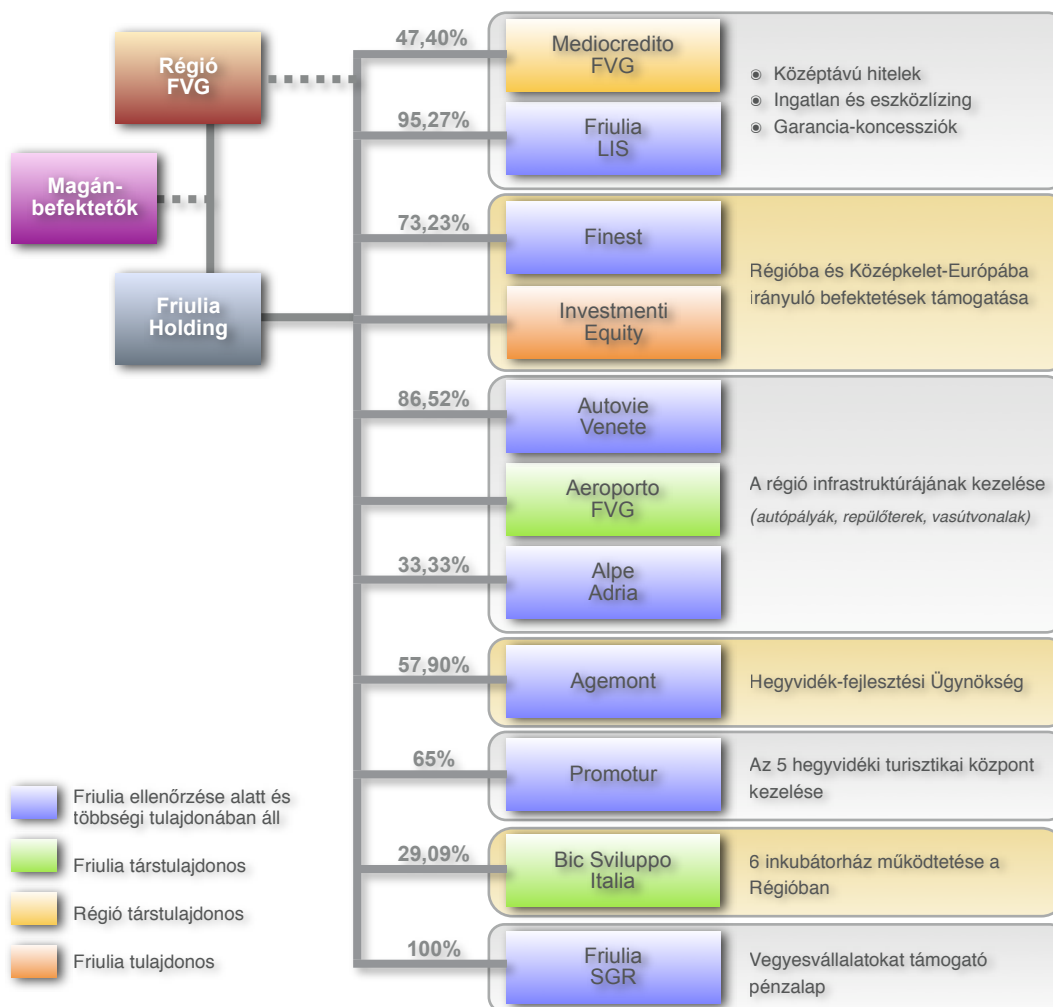


Forrás: Sfiligoj 2005. 5. oldala alapján saját szerkesztés

Formális szolgáltató hálózatok pénzügyi háttere: A régió 1967-ben a részleges gazdasági autonómia elnyerése után három évvel létrehozta azt a pénzügyi alapot, a Friulia Rt-t, mely részvényesként szinte minden fejlesztési intézményben – BIC, Finest, Agemont stb. – képviselteti magát, ahogyan ezt az alábbi 23. számú ábra is szemlélteti. A Friulia Rt. egyfajta Regionális Fejlesztési Bankként is működik, mely kedvezményes hitel- és befektetési konstrukciókat kínál a vállalkozóknak, egyben résztulajdonosa számos gazdaságfejlesztési intézménynek a 23. számú ábrán feltüntetett módon és mértékben.

23. ábra

Formális regionális fejlesztési hálózatának főbb szereplői



Forrás: Sfiligoj, 2005. 6. oldala alapján saját szerkesztés

Tanácsadó szervezetek a formális hálózaton belül: A regionális gazdaságfejlesztés helyi szereplőkre irányuló szolgáltatásait az országos hálózattal rendelkező Sviluppoitalia FVG Regionális Fejlesztési Holding irányítja. Alapvetően három feladata van: belföldi és külföldi befektetők térségbe vonzása, vállalkozásalapítás- és fejlesztés ösztönzése inkubátor házakban, valamint a térségi önkormányzatoknak nyújtott tanácsadás.

A régióban letelepedni kívánó vállalkozások számára a Sviluppoitalia FVG által működtetett négy inkubátorház áll rendelkezésre annak minden kedvezményes szolgáltatásával együtt. Az inkubátor házak három évig ingyenes, illetve kedvezményes technikai szolgáltatásokat (iroda, közüzemi szolgáltatások, irodák, infrastruktúra használata), szakmai tanácsadást nyújtanak. Ez utóbbi szolgáltatási körbe tartozik a pénzügyi, üzletviteli,

marketing és kommunikációs tanácsadás, humán erőforrások kezelése, pénzügyi és üzleti tervezés, alternatív és pályázati finanszírozási lehetőségek felkutatása, rotációs alapok és kedvezményes hitelekhez való hozzáférés elősegítése. A régióban működő és alakuló vállalkozások számára nyújtandó pénzügyi szolgáltatásokat Friulia Regionális Befektetési Társaság végzi. A támogatási rendszer elemeit az alábbi 10. számú táblázatban foglalom össze:

10. táblázat
FVG főbb gazdaság- és térségfejlesztő szervei

	Friulia Rt	Sviluppoitalia Rt, BIC Rt	AGEMONT Rt
Funkció	"Etikus" befektetési társaság és regionális gazdaságfejlesztési ügynökség egyben	Komplex inkubátor házak	Hegyvidék-fejlesztési ügynökség
Tulajdonosok	80,01%: Régió FVG 15,4%: Reg. Bankok 3,2%: Reg. biztosítók 1,4%: Befektetők	69,8%: Sviluppoitalia= Régió 26,67% Friulia 0,43%: Helyi önkormányzatok 3,1%: Befektetők	57,91%: Friulia
Alapítás éve	1967	1985-2003 között 5 Inkubátorház: Triesz, Gorizia, Spilimbergo	LR 36/1987, mely 1989-ben lépett hatályba
Cél	1.) Régióbeli vállalkozások pénzügyi támogatása 2.) Public-Private partnerség erősítése pályázati tanácsadással	1.) Innovatív vállalkozások segítése 2.) Térség innovációs potenciáljának növelése 3.) Innovációs tanácsadás önkormányzatoknak/vállalkozásoknak 4.) Hálózatépítés	1.) Hegyvidéki vállalkozások/önkormányzatok komplex támogatása 2.) Privat-Public+ egyéb szektorok közötti hálózatfejlesztés
Eszköz	1.) Kedvezményes lízing (eszközök, iroda) 2.) Garancia alap 3.) Részesedés társtőkében + befektetésben max 49%-ig. max 5 év	1.) Inkubátorok működtetése fejlett szolg. 2.) Marketing-, technológiai-, hitel-, pályázati tanácsadás 3.) szponzor/befektető közvetítés 4.) Hálózatépítés (bel/külföld)	1.) Inkubátorok működtetése 2.) Pénzügyi támogatás (Friulia módszereivel) 3.) Tanácsadás: BIC módszereivel
Célcsoport	1.) régióbeli KKV-k, vegyes vállalatok 2.) Tanácsadással önkormányzatok is	1.) Régióbeli kezdő innovatív kisvállalkozások 2.) Tanácsadással önkormányzatok is	1.) Hegyvidéki vállalkozások kezdő és már működő vállalkozások 2.) Tanácsadással önkormányzatok is
Főbb szektorok	Könnyűipari, szolgáltató-ipari, kereskedelmi, pénzügyi szolg. nyújtó cégek	innovatív ágazatok: bio-nano-technológia, informatika, műszaki tervezés és design, fizika, gyógyszerészet	Helyi kézműipar, turizmus, kereskedelem, hagyományos tevékenységek
Együttműködés alapja	Benyújtott és pozitívan elbírált üzleti és pénzügyi terv	Társulási tárgyalás: 1.) Ötletelemzés 2.) Értékelés 3.) Társulás v. elutasítás	Befektetések esetén: Friulia-nál leírtak Új vállalkozásoknál a BIC módszere

Módszer	1.) Visszafizetésig részesedéssel igazgató tanácsbeli/auditori tagság-közös döntések 2.) Kapcsolatháló kiépítése támogatott körül	1.) Cégek folyamatos kontrollja, konzultáció 2.) Kapcsolatháló kiépítése a támogatott körül a kilépés megkönnyítésére	1.) Cégek folyamatos kontrollja, konzultáció 2.) Kapcsolatháló kiépítése a támogatott körül a kilépés megkönnyítésére
Eredmények	38 év: 700 beavatkozás, 500 cégnél. 2007-ben 140 cég, 150M Euro befektetés	Társult vállalkozások 3%-a bukik csak el. 97%-uk 3-5 év alatt önállóan kilép a piacra. 17000 nm-en 86 létrehozott vállalkozás, 798 munkahely	nincs adat

Forrás: Személyes mélyinterjúk, internetes források, cégek szakmai jelentései alapján saját szerkesztés

A régió- és az ország határain túlra, főleg Közép-Kelet-Európába irányuló információs támogatás az *Informest Kht.* feladata tanácsadás, képzés révén. Az ehhez kapcsolódó pénzügyi támogatást a *Finest Befektetési Társaság* végzi, mely a kockázati tőke 35%-áig, de maximum 260.000 euróig részesedést vállal a Közép-Kelet, illetve Délkelet-Európában alakuló, a régióból származó vállalkozás tulajdonlásában. Ez az arány az Unión kívül eső területek esetében 49%-ra is nőhet. Ezen kívül a Finest a vállalkozás által tervezett beruházás összegének 25%-ára is kedvezményes kölcsönt ad. A támogatott tőkerészt, illetve a kedvezményes kölcsönt az érintett cég nyolc éves futamidő alatt köteles visszavásárolni a Finest-től. Amennyiben egy cég részesül a fent említett módon a Finest támogatásában, egyben kedvezményes kamattámogatásra is jogosult az olasz államtól a beruházására felvett kölcsön kamatának 1-2%-ig. Az olasz banki kamatlábak 3-5% között mozognak: a kamattámogatás mértéke is az adott beruházásra megállapított banki kamatláb nagyságától függ. A Finest a támogatás odaítélése előtt megvizsgálja a kérelmező cég tevékenységét és mérlegeit év évre visszamenőleg, valamint azt az üzleti tervet, melynek finanszírozásához támogatást igényel. Két három hónapos értékelési folyamat végén a Finest igazgatótanácsa dönt a támogatás odaítéléséről, mely pozitív döntés esetén számos egyéb kedvezményre jogosítja a kérelmezőt más bankoknál is, mivel ez egyben minőségi garanciát is jelent. A régió legfontosabb régiós- és országhatáron túlra irányuló gazdaságfejlesztési intézményeit a 11. táblázat foglalja össze.

11. táblázat

FVG főbb határon túlra és Közép-Kelet-Európába irányuló gazdaságfejlesztés intézményei

	Finest Rt.	Informest Kht.
Funkció	"Etikus" befektetési társaság és regionális gazdaságfejlesztési ügynökség egyben az Középkelet-Európába irányuló vállalkozások számára.	Dokumentációs és szolgáltató Kht Középkelet-Európába irányuló vállalkozások számára.
Tulajdonosok	73,23%: Friulia Rt 12,7%: Veneto Régió% 7,75%: Veneto Régió Fejlesztési Társaság 6,3%: Befektetők	FVG Régió működteti, közhasznú non-profit szolgáltató központként
Alapítás éve	1991 (A Középkelet Európai szocialista rendszer bukása után)	1991 (A Középkelet Európai szocialista rendszer bukása után)
Célcsoport	Triveneto (azaz a 3 régió együttese: FVG, Trentino Alto Adige, Veneto) cégeinek pénzügyi támogatása Középkelet Európai befektetéseihez (30 országba)	Triveneto (azaz a 3 régió együttese: FVG, Trentino Alto Adige, Veneto) cégeinek szakmai támogatása Középkelet Európai befektetéseihez (30 országba)
Eszköz	1.) Pénzügyi tanácsadás 2.) Pénzügyi támogatás: -Törzstőke 25%-a 8 évre (különleges esetben 49%-a a Balkánon befektetőknek) -Pályázati források lehívása -Kedvezményes hitelkamat támogatás lehívása	1.) Tanácsadás, partnereközvetítés, kutatások, adatok rendelkezésre bocsátása
Szektorok	A piac igényeinek megfelelően bármely szektor.	A piac igényeinek megfelelően bármely szektor.
Együttműködés alapja	Friulia Rt-módszerei alapján	Finest révén és személyes megkeresés alapján éves tagdíj ellenében.
Módszer	Friulia-nál látott módon	1)Személyre szabott dokumentációs és szolgáltatások nyújtása Középkelet-Európába irányuló vállalkozások számára. 2.) Általános információk nyújtása (országjelentések, piackutatások, elemzések a célpiaci országokról).
Eredmények	30 országban 400 M Euros piacon segíti a vállalkozásokat (egyéb output adat nem áll rendelkezésre).	

Forrás: Személyes mélyinterjúk, internetes oldalak és a két cég hivatalos szakmai jelentései alapján saját szerkesztés

Maga a fejlesztés is hálózati formában történik. A Friulia a belföldi cégek, a Finest a határon túlról a régió területén letelepedni szándékozó vállalkozások számára nyújt pénzügyi támogatást és szakmai tanácsadást. Ezek elnyerése egyben pozitív minősítés a cégek számára, előnyt jelent a további régiós támogatási források, pályázatok benyújtásakor. Az új vállalkozások esetében is a BIC, vagy a hegyvidéki területeken az AGEMONT szárnyai alatt növekvő új vállalkozások szintén a Friulia közvetítésével jutnak támogatási forrásokhoz. A támogatási rendszer közös eleme továbbá a hálózatépítés: a támogató szervezetek nem

kizárólag pénzügyi, illetve szakmai tanácsadást nyújtanak, hanem kapcsolati tőkéjükbe is bevonják a klienseiket, illetve segítséget nyújtanak további befektetők és társak felkutatásában is.

III.4.3.2. Strukturált mélyinterjúk összefoglalása az FVG formális gazdasági hálózat tagjaival

2005 novemberében személyes mélyinterjúk készítésére volt lehetőségem Friuli Venezia Giuliaiban a fent felsorolt fejlesztő intézmények, valamint az Udinei Kereskedelmi Kamara képviselőivel.

12. táblázat
A FVG mélyinterjúk felmérés módszertana

Kritériumok	Paraméterek
Lekérdezés időszaka	2005. november
Céltérség	Friuli Venecia Giulia Autonóm Régió
Megkérdezettek köre	A régió térség- és vállalkozásfejlesztési intézményei, melyek a spontán vállalkozói hálózatokat segít: 10-es táblázat
Lekérdezés módszere	1.) Strukturált mélyinterjúk
Megkérdezett intézmények tevékenységi köre	A térségre jellemző szektorokból: összesen intézmény, 11 közép- és 13 kisvállalkozás: 1.) Kedvezményes hitelek és pénzügyi tanácsadást nyújtó cégek (Friulia Rt, Finest) 2.) Térségfejlesztési szervezetek (Sviluppoitalia, Informest, Agemont) 3.) Inkubátorházak (BIC) 4.) Kereskedelmi és Iparkamara 5.) Technológiafejlesztési intézmények (Technológiai Park) 6.) Egyéb szolgáltatás (5 kisvállalkozás)

Forrás: Strukturált mélyinterjúk eredményei alapján szerző saját szerkesztése

Hálózatba ágyazódás: Mindannyian egyetértettek abban, hogy a hálózatba ágyazódás egyszerre jelent védőhálót a vállalkozások számára és tiszteletben tartandó norma- és szabályrendszert, ahol a bizalom szerepe kiemelkedően fontos. Amennyiben bármely vállalkozó csak részben is megszegné a támogató szervezetekkel kötött megállapodását, az magával vonná a többi kapcsolt szervezet bizalmatlanságát. *Állandó partnerség:* minden

megkérdezett cég állandó partnerségre törekszik a klienseivel, ami azt jelenti, hogy a befektetések/kölcsönök visszafizetése után egy jól szerepelt cég többször is fordulhat támogatásért a fent említett térségfejlesztési cégekhez új beruházások esetén. Ez alól részleges kivételt csak az inkubátorházak jelentenek, mivel céljuk új vállalkozások indítása. Az állandóság itt azt jelenti, hogy a piacra sikeresen kilépett kliensek továbbra is a hálózat látókörében maradnak: új beruházásaik támogatását kérve fordulhatnak a fejlesztési hálózat további tagjaihoz. *Visszaélések kezelése:* visszaélés esetén a renitens vállalkozó teljesen kiesik a védőhálóból és megbízhatatlan ügyfélnek fog számítani mindegyik fejlesztési társaság számára. A TIT FOR TAT stratégia itt tehát magas szintű társadalmi tőkét és ezen belül magas szintű intézményekbe vetett stratégiai- és ismétlődésbizalmat termel. Ez minden résztvevő fél számára előnyös játszma. A dezertálás viszont minden ajtót bezár. *Íratlan kölcsönös kötelezettségek a hálózaton belül:* a kedvezményezettek érdekében áll az együttműködés ideje alatt a teljes átláthatóság biztosítása. *Auditorok szerep- és feladatköre:* a 10. számú táblázatban korábban megjelölt támogató/fejlesztő cégek auditorai viszont nem technokrata forráselosztó és egyben büntető hatóságként ellenőriznek, hanem a problémák megelőzésére, közös megoldásra törekszenek. Így kaphatják vissza a cégnek juttatott kölcsönt a lehető legrövidebb időn belül. *Konzultációs kötelezettség:* az együttműködési szerződések negyedéves kötelező konzultációkat írnak elő a támogatott számára, de a valóságban ezt rugalmasan kezelik és az üzleti projekt igényeihez igazítják. A kölcsönt nyújtó szerv tehát segítséget nyújt abban, hogy a teljes támogatási összeg megfelelő módon felhasználásra kerüljön, és az üzleti döntésekben is részt vesz úgy, hogy a kedvezményezett igazgató tanácsának tagjává válik a törlesztés időszakára. Gördülékeny és gazdaságilag sikeres együttműködés esetén lehetőség van arra, hogy a pénzügyi befektető/támogató – a Friulia, a Finest vagy az AGEMONT – úgy döntsön, hogy tulajdonostárs, részvényes kíván maradni az adott cégben. A folyamatos együttműködés, a határidők kölcsönös betartása, a problémák együttes megoldása, illetve létrejöttük közös megelőzése azok az íratlan szabályok, melyek az együttműködés alapjai, de szükségtelen a szerződésekbe írásba fektetni, mert személyekbe és intézményekbe vetett magas szintű ismétlődési és stratégiai bizalmon alapulnak. *Partnerek kiválasztásának szempontjai:* az üzleti terven és a megvalósíthatósági tanulmányon kívül a partner kiválasztásban minden támogató szervezet szerint fontos szerepet játszik az a tény, ha a kliens a korábbiakban már működött együtt sikeresen a támogató hálózat bármely tagjával. Szempont továbbá a támogatást kérő cég alkalmazotti gárdájának összetétele: megfelelő,

hosszabb ideje foglalkoztatott professzionális képzettséggel és gyakorlattal rendelkező munkaerő meglétét kell igazolnia a jelentkezőnek. Bizonyítania kell, hogy a munkaerő fluktuációja a cégen belül kicsi, és a munkáltató biztosítja alkalmazottai számára a folyamatos továbbképzést. Új beruházás esetén természetesen a munkatársi kör bővítésére van szükség, de annak egy biztos alapgárdára kell épülnie. A támogatók úgy tartják, hogy a munkavállalókkal való bánásmód megmutatja egy cég együttműködési morálját. Egy magas fluktuációval sújtott cég a gazdasági kríziseket nem tudja átvészelni, ezért nem is alkalmas a hosszú távú együttműködésekre. Más a helyzet inkubátor házak esetében, ahol új vállalkozások beindításáról van szó, ezért a támogató nem a meglévő munkatársakat, hanem a tervezett munkatársi gárda szakmai felkészültségét vizsgálja. Az stabil alkalmazotti kör a szilárd partnerség a fejlesztési hálózat stratégiai eleme és kiválasztási szempontja is egyben. Mindkét tényező – Fukuyama (1995) szerint – a magas bizalmi tőke lényeges pillérei. *A partnerektől való megváltás oka* lehet a fent említett íratlan szabályok szándékos megsértése. Az átmeneti likviditási problémák, illetve vis maior helyzetek egyáltalán nem jelentik a támogatásból való kizárást, amennyiben a támogatót folyamatosan értesítették a kialakuló helyzetről. Ezekben az esetekben a visszafizetés rugalmas átütemezése, akár időszakos szüneteltetése és egyéb támogatási források lehívása a megoldás. *A sikertelenségi ráta* a Friuliánál kevesebb, mint 2%, a FINEST-nél kevesebb, mint 2,5%, az AGEMONT-nál pedig kevesebb, mint 1,5%. A partnerségből kizárt cégek aránya pedig a Friuliánál 0,5% alatt, a FINEST-nél 1% alatt, az Agemontnál 0,3% alatti vannak. Látható, hogy a legjobb rátái az AGEMONT-nak vannak: ennek az oka az, hogy a térségben kevesebb a kliens, és hamarabb fény derül a szabályszegőkre. Ennek következtében a szűkebb közösségben a kizárás nagyobb szégyennel is jár. A szerződések betartatása, ellenőrzése és szankcionálása nem igényel külön apparátust, és nem von el sem felesleges időt, sem pénzt: a folyamatos tanácsadás az esetek túlnyomó többségében ezt feleslegessé teszik. *Jogi útra terelés gyakorisága*: bírósági szakaszba a Friulia 40 éves története alatt a vitás ügyek 10%-a került, melyek 85%-a közös megegyezéssel zárult és csak 15%-a jutott el a bírósági ítéletig. Az ítéletek mindegyike a FRIULIA-nak kedvezett. A Finest 16 éves működése alatt a vitás ügyek 8%-a került bíróság elé, és ezek 75%-a végződött közös megegyezéssel, 25%-a bírósági ítélettel. Az AGEMONT közel 20 éves működése során a fentebb már említett okok miatt igen kedvezőek az arányszámok: a vitás ügyek mindössze 4,7%-a jutott el bírósági szakaszba, de az ítéletig mindössze ezen ügyek 10%-a jutott.

A meginterjúvált fejlesztési cégek a rendszer legnagyobb pozitívumának a rugalmasságot, a kölcsönös korrektséget és bizalmat tartják. A legnagyobb nehézségnek az olasz központi és EU bürokrácia meggyőzését tekintik, mert merőben eltérnek a FVG rugalmas, gyors és autonóm módszereihez képest.

Munkaerő fluktuáció a formális gazdasági hálózatoknál: A mélyinterjúkban rákérdeztem a fejlesztési cégeknél fellépő munkaerő fluktuáció mértékére is és a munkatársi gárda összetételére: az előbbi érték minden cégnél 5% alatti. Mivel mindegyik fejlesztő cég szoros kapcsolatban áll az egyetemekkel és kutatóközpontokkal folyamatos gyakorlati munkalehetőséget biztosítva a végzősöknek, az újabb projektekhez előszeretettel vesznek fel a gyakornokok közül új munkatársakat. A Friulia Rt.-nél – mely a legrégebbi fejlesztési cég – a munkatársak átlag 9,5 évet, a Finestnél átlag 7 évet, az Informestnél 8,5 évet, a Sviluppotalianal – mely az inkubátorházakat működteti – átlag 9,2 évet, az Agemontnál 8,6 évet, az Informestnél 7,6 évet töltenek a munkavállalók. A Friuli hálózati modell felépítését illetve a TT és bizalom kapcsolatát az alábbi 24. számú ábra foglalja össze.

24.ábra
A Friuli modell hálózatai és a bizalom



Forrás: Szerző saját szerkesztése

Friuli Venezia Giulia Régióban a magas szintű társadalmi tőke és ezen belül magas fokú a személyek és intézményekbe vetett stratégiai- és ismétlődésbizalom termelődését elősegítették a történelmi gyökerek: a határviták, a multikulturális háttér, a gazdag tengeri kereskedelem nyitottságot, befogadó szemléletet, rugalmasságot, toleranciát, alkalmazkodókészséget, önállóságot szültek. Ezek a térség történelmi problémákra adott pozitív adaptációs stratégiájának fő értékei, normái. Ezeken a hagyományokon a társadalmi tőke áthidaló dimenziója fejlődött ki és szilárdult meg: a térség megértette, hogy a kirekesztés csak negatív következményekkel járna számukra. Az áthidaló TT dominanciája – szó szerint és képletesen is – a XX. század végére a Kelet- és Közép-Európát összekötni hivatott híd régióvá avatta a térséget. Az áthidaló TT, mely ország- és régióhatárokon is átnyúlik, növelte a gyenge kötések sűrűségét és a bizalomsugár kiterjedését. A TT társadalmi és gazdasági funkciója magas szintű személyek közötti ismétlődés- és stratégiai bizalom kifejlődését eredményezte. Ezek az előzmények a spontán társulási készség felerősödéséhez és spontán gazdasági hálózatok széles körű elterjedéséhez vezettek a hetvenes éveiktől. A TT politikai funkciója a regionális autonómia lehetőségeinek jó felhasználásában és ennek révén a magas közbizalom kialakulásában csúcsosodott ki. Ennek köszönhetően alakulhattak ki az iparági körzeteket kiszolgáló formális technológiafejlesztési és szolgáltatási hálózatok, melyek kifejezetten a térség igényeinek és adottságainak megfelelő módon tudják segíteni klienseiket. A TFT domináns stratégiája a térségben tehát az együttműködés, vezérelve a magas személyekbe és intézményekbe vetett stratégiai- és ismétlődési bizalom, mely így újra és újra termeli a magas szintű társadalmi tőkét. A dezertálás egyenlő lenne egy széles védőháló elvesztésével, amely nélkül egyetlen vállalkozás sem élet- illetve versenyképes a térségben.

III.4.3.3. A Friuli hálózati modell a többi olasz régió statisztikai mutatóinak tükrében

A következőkben Friuli Venezia Giulia legfontosabb versenyképességi és árnyaltsági mutatóinak elemzésével illusztrálom a térség fejlődését a többi olasz régió mutatóinak tükrében. 1963-1995-ig terjedő adatokat a BANCA d'ITALIA bocsájtotta rendelkezésemre a dolgozathoz. Az 1995. és 2005. közötti adatok az Olasz Statisztikai Hivatal az ISTAT és az

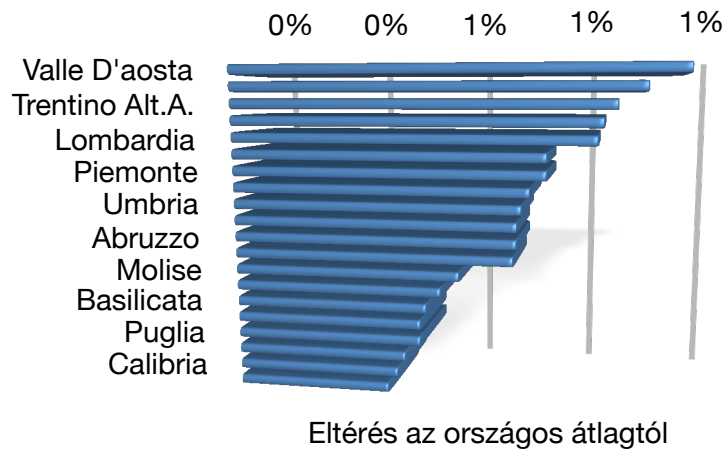
EUROSTAT adatbázisából származnak. A *szekunder adatok tehát közel 50 évet fognak át*: a fő versenyképességi mutatók a regionális GDP, foglalkoztatottsági ráta, munkatermelékenység, export/import hányados adatait, az árnyaltsági mutatók pedig a munkanélküliségi ráta, férfi-női munkanélküliség különbsége, szegénységi ráta, K+F-ben dolgozók aránya szektoronként, K+F-be befektetett összegek regionális GDP-hez viszonyított aránya, hozzáadott érték ágazati megoszlásának adatait elemzik. A statisztika tükrében rámutatnak a magas szintű társadalmi tőke és bizalom fontos szerepére ebben a folyamatban.

Az Olaszország északkeleti határán fekvő Friuli Venezia Giulia Autonóm Régió endogén erőforrásokra alapozó gazdasági fejlődése és az ehhez tartozó fejlődési út és az ezt követő és kiszolgáló fejlesztési stratégia érdekes tapasztalatok tárháza lehet mindazon kutatók számára, akik a marginalizált helyzetű, elmaradt határtérségek kitörési és fejlődési lehetőségeit vizsgálják.

A hatvanas évek elején a régió még Olaszország egyik legszegényebb térségének számít, mely a 80-as 90-es évekre Európa egyik növekedési pólusává nőtte ki magát (Cacioli, – Stoppa, 2000). Az Olasz Statisztikai Hivatal, az ISTAT legfrissebb 2005-ös adatai szerint a régióban összesen 7.845 km²-en 1.183.764 lakos él – tehát a népsűrűség 150 fő/km² – és 86.650 vállalkozás működik, tehát átlag 11 vállalkozás/km². A 2006-os ISTAT adatok szerint egy főre jutó éves GDP Európában a legmagasabbak közé tartozik: 29.000 Euro/fő/év felett van. A munkanélküliség 2005-ben igen alacsony, 3,7%-os volt, az export GDP-hez viszonyított aránya 27,97%, míg az importé 15%. Az export aránya tehát duplája az importének (ISTAT 2005). A régió éves költségvetése közel 3,7 Mrd euro, melyből 3,3 Mrd saját forrásból, 290 M állami és EU-s támogatási forrásokból, 120 M saját vagyoni érdekeltségei hasznából származik (Sfiligoj, 2005).

FVG gazdasági fejlődése 1963-1995 között: Az ötvenes években a **regionális GDP** értékét tekintve FVG az EU 12 országának régiói között a 79-ik, míg 1990-ben a 19-ik helyen állt, azaz nem kevesebb, mint 60 helyet lépett előre 40 év alatt, azaz évente 1,5 pozíciót (Horváth, 1998).

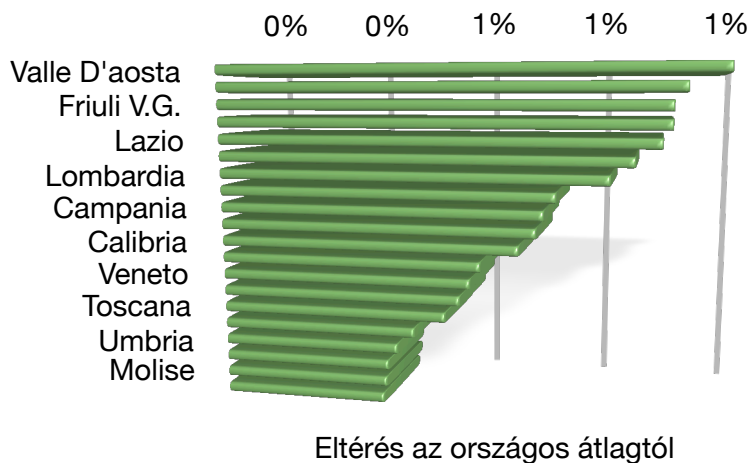
25. ábra
Regionális GDP változása 1963 - 1995 között



Forrás: Banca d'Italia adatai alapján saját szerkesztés

A fenti 25. számú ábrán jól látható, hogy az 1963. és 1995. közötti időszakban Friuli Venezia Giulia a **4. legnagyobb fejlődési rátát mutatja az 1 főre jutó regionális GDP** tekintetében. Érdeemes kiemelni, hogy az első tíz helyezett észak-, illetve közép-olaszországi régiókból áll, ahol a már említett ÉKK modellhez tartozó régiók foglalják el a 2-4. helyet, illetve a, 8. és 9. helyet. Az ÉKK modell sikerét érzékelteti, hogy a korábbi nagyipari háromszög régiói Piemonte a 7. és Liguria a 10. helyet foglalják csak el a rangsorban. Hozzájuk képest tehát az ÉKK-modell régiói nagyobb ütemű fejlődést produkáltak a vizsgált időszakban.

26. ábra
A munkatermelékenység változása 1963 -1995 között

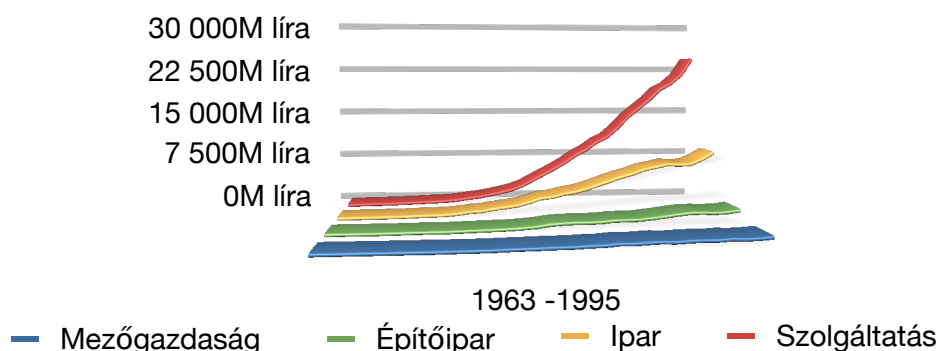


Forrás: Banca d'Italia adatai alapján saját szerkesztés

A fenti, 26. számú ábra szemlélteti, hogy 1963. és 1995. között a **munkatermelékenység** – egy foglalkoztatottra jutó GDP – **országos átlaghoz viszonyított javulása** tekintetében Friuli Venezia Giulia a dobogós **3. helyet foglalja el** a rangsorban. Ez a grafikon további érdekességekkel is szolgál: több Dél-Itáliához tartozó régió szerepel az első tíz helyezett között – Abruzzo a 6., Basilicata a 8., Campania a 9. helyezett –, míg a fejlett ipari háromszöghöz tartozó régiók, Piemonte és Liguria csak a 7. és a 10. helyet foglalják el. Az ÉKK modellhez tartozó régiók közül négy a második dekádba került: Marche, Veneto, Trentino Alto Adige és Toscana ebben a sorrendben a 12-től a 15. helyet foglalják el. Bizonyos déli régiók előkelő helye a munkatermelékenységi rangsorban a számukra nyújtott kimagasló foglalkoztatási támogatásoknak köszönhető. Ebből a távlatból Friuli Venezia Giulia előkelő harmadik helyezése még szembetűnőbb teljesítmény.

27. ábra

Hozzáadott érték változása az ágazati megoszlásban Friuliban 1963 -1995

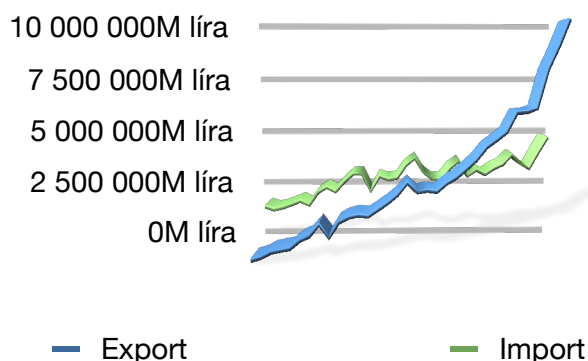


Forrás: Banca d'Italia adatai alapján saját szerkesztés

A fenti 27. számú ábra a **hozzáadott érték ágazati megoszlásának** változásait mutatja az országos átlaghoz viszonyítva 1963 és 1995 között Friuli Venezia Gliuliában. Jól látható, hogy míg a mezőgazdaságban és az építőiparban a hozzáadott érték gyakorlatilag nem mutat változást a vizsgált időszakban, az *ipar jelentős, a szolgáltató ipar pedig kiugró fejlődésnek indult*. A szakirodalomból tudjuk, hogy az ÉKK-modellhez tartozó térségekben, így Friuli Venezia Giuliában is, a kis- és középvállalkozások, illetve hálózataik közösen vettek és vesznek igénybe különböző technológia fejlesztési, gazdasági szolgáltatásokat. Ez a modell egyik alapja. A fenti, 27. számú ábra is a szolgáltatások iránt kiemelkedően magas keresletet szemlélteti FVG-ban.

28. ábra

Az Export/Import változása Friuliban 1963 -1995



Forrás: Banca d'Italia adatai alapján saját szerkesztés

A fenti, 28. ábra az **export-import változásokat**, tehát a kereskedelmi nyitottságot szemlélteti FVG-ban 1963-1995 között. Látható, hogy az export mutatók folyamatosan növekedtek 1963-tól, majd a 80-as években elérik az import mutatók nagyságát, hogy aztán jelentősen túlszárnyalják azt a 90-es évek közepére. FVG maximálisan ki tudta aknázni autonóm határregió adta lehetőségeit. A statisztikai adatok alátámasztják, hogy a Friuli modellt többek között határokon átnyúló társadalmi, politikai és gazdasági nyitottság is jellemzi, mely az export mutatók tükrében is kifejezésre jut.

Az fenti statisztikai adatok arra mutatnak rá, hogy Friuli Venezia Giulia rohamos fejlődésnek indult 1963-1995 között mind a regionális GDP, mind a munkatermelékenység országos átlaghoz viszonyított változása tekintetében. Ezeket a mutatókat a fokozott export orientáció és a szolgáltató ipar jelentőségének előre törése támasztotta alá. A fenti grafikonok jól illusztrálják az ÉKK modelltől eddig publikált megállapításokat. Az ÉKK régiók közül FVG a fokozottan hátrányos helyzetéből 1963 után – tehát a regionális autonómia elnyerése utáni időszakban az ÉKK modell régiói között is – szembetűnő fejlődést mutat.

FVG gazdasági fejlődése 1996-2005 között – az ISTAT és az EUROSTAT adatai alapján: 1995-től az Európai Unió országaiban egységes statisztikai rendszer működik. Ezért az ISTAT és az EUROSTAT 1996. és 2005. közötti adatai együtt tárgyalhatók az előző időszakokkal ellentétben.

29. ábra

1 főre jutó GDP változása 1996 -2002 között

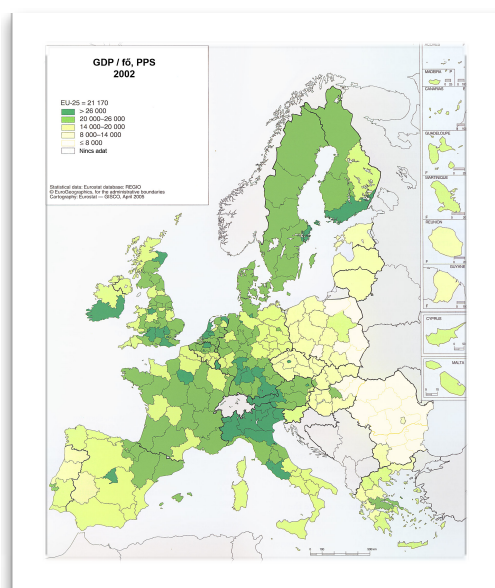


Forrás: EUROSTAT adatai alapján saját szerkesztés

A fenti 29. ábra EUROSTAT adatok alapján ábrázolja az 1 főre jutó **regionális GDP** változását az országos átlaghoz képest. A 1963-1995 közötti 4. helyezés 1996 és 2002 között az 5. helyre változik, igen kis különbséggel követve Liguriát. Ez a helyezés ismét komoly eredménynek könyvelhető el, mivel a korábban vizsgált időszakhoz képest a régiók között erős átrendeződés figyelhető meg, míg FVG helyezése alig változott.

30. ábra

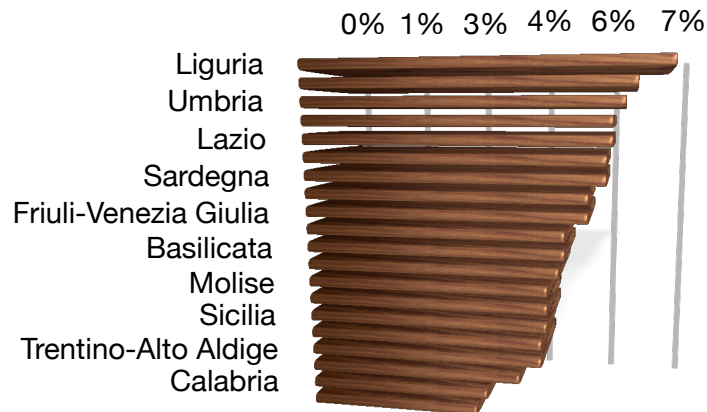
GDP/fő az EU 25 tagállamának NUTS 2-es régióiban



Forrás: Regional Statistic Yearbook (40.old)

A fenti 30. ábrából látható, hogy FVG 2002-ben az EU egyik legmagasabb *regionális GDP*-jével rendelkező térsége, mely 1963-ban még igen fejletlen térségnek számított Közép- és Nyugat-Európában. Az ipari háromszög és az ÉKK modell régiói Umbria és Toscana kivételével szintén a legmagasabb sávba tartoznak.

31.ábra
A foglalkozási ráta % os eltérése 1996 -2002 között



Forrás: EUROSTAT adatai alapján saját szerkesztés

A *foglalkoztatási ráta értékének különbsége 1996-2002 közötti* időszakban igen erős szórást mutat, ahogyan azt a 31. számú ábra mutatja. FVG 5,2%-os növekedése ebben az esetben csupán a 8-9. helyre volt elég holtversenyben Valle d’Aostával. A legmagasabb növekedési rátát Liguria képviseli 6%-os értékkel, míg a legalacsonyabbat a Dél-Itáliához tartozó Abruzzo 3,2%-os növekedéssel.

A konkrét foglalkoztatási adatokat vizsgálva viszont árnyaltabb képet kapunk az ISTAT adatai alapján: A foglalkoztatási ráta 2002-2005 közötti abszolút értékének változása tekintetében FVG az előkelő dobogós 3. helyre kerül, az ISTAT kimutatásai alapján 62%-ról 63,07%-ra növelve az értéket.

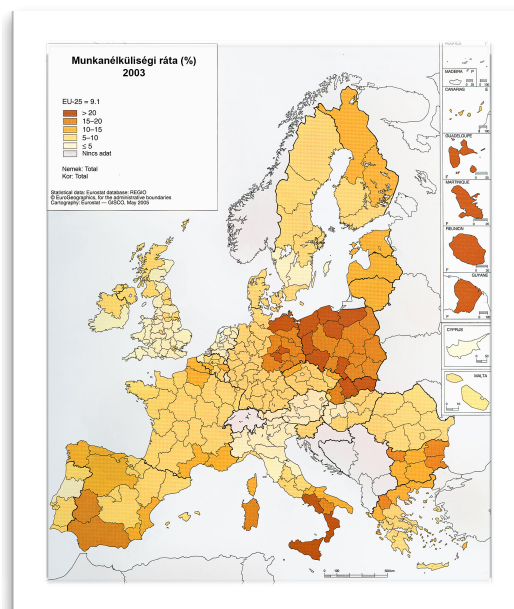
Noha az olasz régiók között megfigyelhető volt a foglalkoztatási ráta értékének lassuló növekedése, FVG az ÉKK régió közül egyedülálló módon tovább tudta erősíteni pozícióját, mely ismét azt bizonyítja, hogy kiegyensúlyozott, fejlődést tudott felmutatni az adott időszakban. Ez akkor válik igazán szembeszökővé, ha figyelembe vesszük, hogy Emilia Romagna az ÉKK-modell „zászlós hajója” 1,15%-os visszaesést mutat ebben az időszakban. A lassuló fejlődés, illetve egyes régiók esetében tapasztalt visszaesés mellett további

növekedést elérni FVG-n kívül az egyes óriási támogatásokban részesülő déli régióknak sikerült (Basilicata), illetve az Észak-nyugaton található Piemontnak.

Figyelemre méltó a különbség a *női és férfi foglalkoztatottsági ráta különbsége* tekintetében 1995 és 2005 között. A 90-es évek derekán FVG 33%-os különbséggel a 17. helyről a 3. helyre lépett elő úgy, hogy a felére, – 33,18%-ról 18,03%-ra – csökkentette a férfi és női foglalkoztatottsági ráta közötti különbséget. A második legnagyobb csökkentést 9,48%-al, a szintén ÉKK-tag Trentino Alto Adige érte el, a 29,07%-os különbséget 20,22%-ra mérsékelve. Őt követi a két szintén ÉKK-modellhez tartozó Lazio 8,59%-os csökkentéssel (29,81%-ról 21,22%-ra), valamint Toscana 8,21%-os csökkentéssel (27,62%-ról 19,41%-ra). Megállapítható tehát, hogy *FVG az 1995-2005 közötti intervallumban országos szinten és az ÉKK régiók között egyaránt a legnagyobb mértékben csökkentette a férfi és női foglalkoztatottsági ráta közötti különbséget és jelentős női munkaerőt volt képes a helyi munkaerőpiacra integrálni. Ebben nagy szerepet játszottak a térségben működő családi tulajdonú KKV-k és hálózataik, melyek fokozatosan bevonták a termelésbe a női családtagokat is.*

32. ábra

Munkanélküliségi ráta az EU 25 tagállamának NUTS II-es régióiban 2003-ban

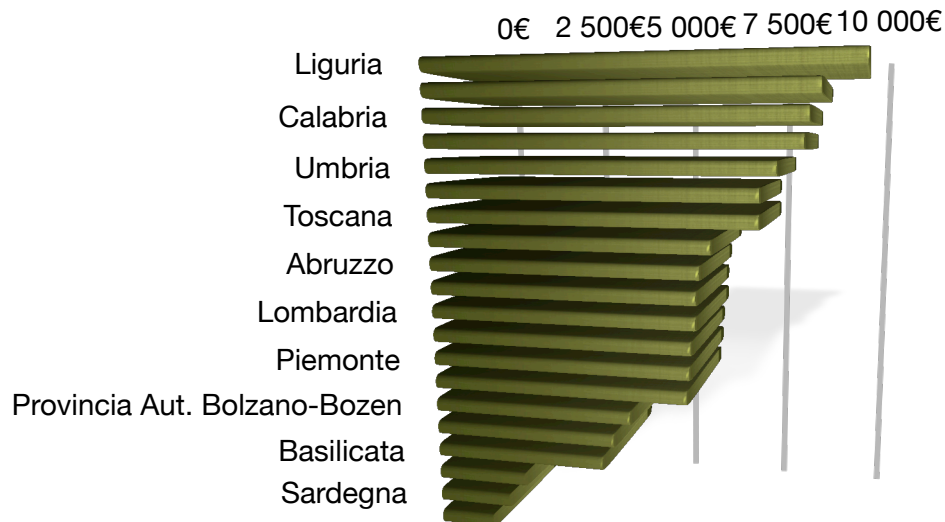


Forrás: Regional Statistic Yearbook 2005. (69.old)

A fenti, 32. számú ábrából világosan látszik, hogy FVG 2003-ban az EU 25 tagállama között is a legalacsonyabb szinten tudta tartani a **munkanélküliségi rátát**. Az ipari háromszög területei és az ÉKK-modell térségei Lazio és Umbria kivételével szintén 5% alatti munkanélküliségi rátával büszkélkedhetnek.

33. ábra

A munkatermelékenység különbségének alakulása PPP-n 1996 -2002 között



Forrás: EUROSTAT adatai alapján saját szerkesztés

Az 1 foglalkoztatottra jutó GDP, azaz a **munkatermelékenység növekedése** 1996 és 2002 között minden régióban nőtt a fenti, 34. számú ábra értelmében. FVG a középmezőnyben helyezkedik el, a 10. helyen. Szembeszökő a dél-itáliai régiók előre törése: Puglia, Calabria és Campania régiók az Unió foglalkoztatási pályázatok kiemelt támogatási területei voltak ebben az időszakban.

A foglalkoztatottsági ráta egzakt értékét – tehát nem a változást – tekintve a helyzet paradox módon megfordul: ezek a dél-itáliai térségek mind 1996-ban, mind 2002-ben az utolsó négy régió között foglalnak helyet átlag 40-45%-os értékkel, szemben az ÉKK-modellre jellemző 60% feletti értékekkel, illetve az országos átlagot jelentő 52%-os értékkel. A déli régiókban a munkatermelékenység még mindig átlag 10%-al az országos átlag alatt van, de maga a munkatermelékenység változása az adott időintervallumban mégis ezeken a területeken a legnagyobb. A jelenség magyarázata olyan extern hatásokban rejlik,

mint a kiemelt uniós támogatások, melyekben az ÉKK modell régiói nem részesültek ilyen mértékben.

A vizsgált időszakban FVG növelte a **foglalkoztatottságot** (56,8%-ról 61,3%-ra) és a regionális GDP-t is, így az ebben az időszakban kiemelt EU-s támogatásban részesülő déli régiók után a többi ÉKK régió között található a 10. helyen.

Mind 1996-ban (61,5%), mind 2002-ben (67,5%) a legmagasabb **foglalkoztatottsági rátával** az ÉKK modellhez tartozó Emilia Romagna rendelkezik, a legalacsonyabb értéket pedig a dél-olaszországi Szicília képviseli 1996-ban is (37,4%) és 2002-ben is (41,9% -al). A legmagasabb és legalacsonyabb érték között kétszeres a különbség. 1996-ban az országos foglalkoztatási ráta átlagértéke 49,45% volt, amelyet FVG 7,35%-al múlt felül, míg 2002-ben ugyan ez az átlagérték 54,7%-volt, melyet FVG szintén 7,3%-al múlt felül (Eurostat). Az ÉKK modell régióinak foglalkoztatottsági rátája 1996-ban tehát átlag 57,35%-volt, mely 7,9%-al magasabb az országos átlagnál. FVG pozíciója 1996-ban 56,8%-os foglalkoztatottsági rátával az ÉKK-modell régiói között a középmezőnyben foglal helyet. FVG 2002-ben 62%-os foglalkoztatottsági rátájával szintén az ÉKK-modell régiói között a középmezőnybe tartozik. (Eurostat). Toscana képviseli az ÉKK-modell régiói közül a legalacsonyabb foglalkoztatottsági értéket 2002-ben 61,5%-al, mely még mindig 6,8%-al magasabb, mint az országos átlag (54,7%), de 3%-al marad alul az ÉKK modell átlagától (64,5%).

2002-2005 közötti statisztikai adatok: 2002. és 2005. között rendelkezünk már az ISTAT — tehát az Olasz Statisztikai Hivatal – által feldolgozott adatokkal is, melyek már az EUROSTAT adataival és módszereivel is összhangban vannak. Ez az adatsor 1996. és 2002. között nem állt rendelkezésre, ezért különálló táblázatban kellett kezelnem ezeket az adatokat.

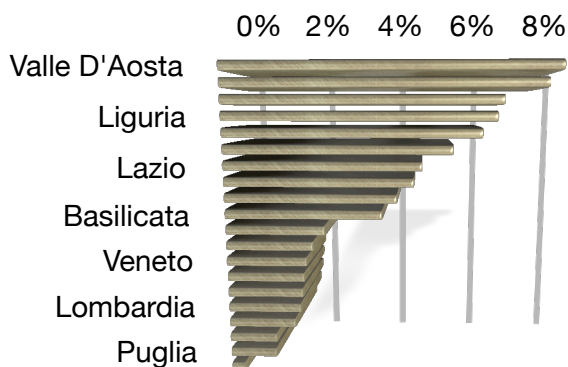
2005-ben a **foglalkoztatottsági ráta** országos átlaga 56,2%, az ÉKK-modell régióinak átlaga 64,97%, FVG-ben mért érték pedig 63,07%, mely így az országos átlagot 6,87%-al múlja felül, az ÉKK modell átlagértéke alatt marad 1,9%-al. Ebben az idő intervallumban is Emilia Romagna a sereghajtó: 2005-ben 68,38%-al, míg az utolsó helyen szokott módon Sicília áll 44,03%-al.

Az 1995 és 2005 közötti adatokat összességében vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a legmagasabb és legalacsonyabb **foglalkoztatottsági ráta közötti különbségek** nem változtak. FVG ebben az időszakban kiegyensúlyozott fejlődést mutatott. A korábbi grafikonokból és

adatokból tudjuk, hogy ugyan ebben az időszakban *FVG tudta a legnagyobb mértékben csökkenteni a női és férfi munkanélküliségi ráta közötti különbséget.*

34. ábra

Munkanélküliségi ráta csökkenésének mértéke a 15-64 éves lakosság körében 1995-2005 között



Forrás: ISTAT adatai alapján saját szerkesztés

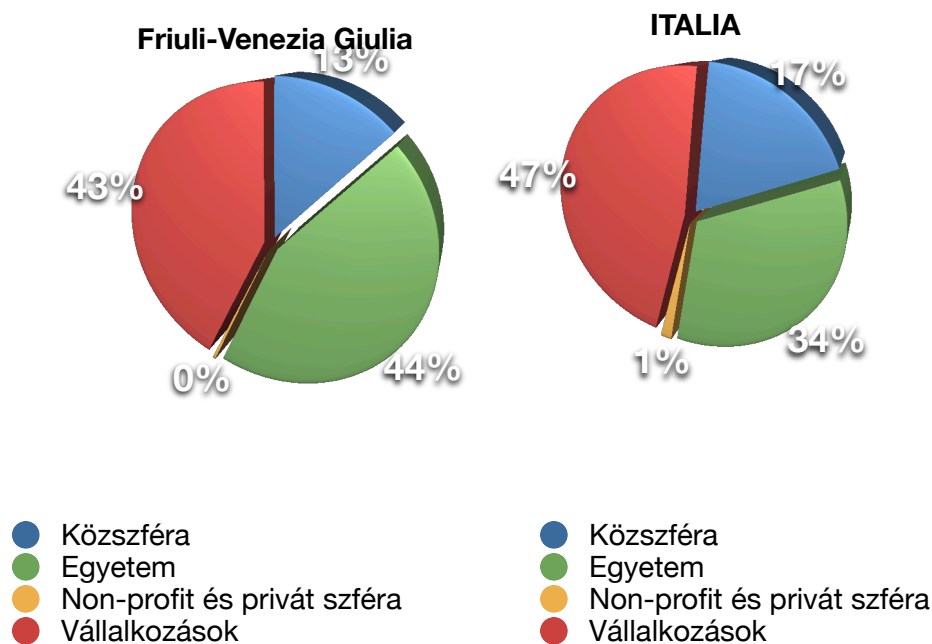
A 15 és 64 éves kor közötti lakosság körében a **munkanélküliségi ráta csökkentése** terén FVG az olasz régiók között a 2. helyen áll a 34. számú ábra értelmében: 1995 től 11,49%-ról 4,12%-ra csökkentette a mutatót, tehát 7,37 %-al. Az első helyen ismét Valle d'Aosta áll, ahol a vizsgált időszakban 10,93%-ról 3,24%-ra csökkent a munkanélküliségi ráta, azaz 7,68 %-al.

Amennyiben a **munkanélküliségi ráta értékeit** – és nem annak változását mérjük –, akkor szembetűnő az ÉKK régiók előkelő helye. Mind 1995-ben, mind 2005-ben Trentino Alto Adigeben találjuk a legalacsonyabb értékeket (4,72%-ot, illetve 3,16%-ot). 1995-ben Emilia Romagna (4,91%-os rátával) a 2. helyen állt, 2005-ben 3,81%-os értékkel a 3. helyet foglalja el. 1995-ben FVG a 10. helyet foglalta el, míg tíz évvel később az 5. helyre lépett elő. 2005-ben az országos rangsort Trentino Alto Adige vezeti a legalacsonyabb, 3,16%-os munkanélküliségi rátával, Emilia Romagna 3,81 % -al a 3. helyen áll. A 4. helyezett Lombardia 4,09 % -al, melyet FVG követ az 5. helyen 4,12%-os értékkel.

Ha az 1995. és 2005. közötti időszakban a **munkanélküliségi ráta csökkenését a 15-24 éves lakosság körében** vizsgáljuk, *FVG az első helyet foglalja el*, mivel 31,2%-ról 10,5%-ra, tehát 20,7 %-al tudta csökkenteni ezt az értéket. A fiatal lakosság körében a legalacsonyabb munkanélküliségi rátát is az ÉKK-modellhez tartozó régiók adják: Trentino Alto Adige 2005-ben 8,6 %-al, majd FVG 8,4 % -al. Ezek a jó eredmények is – csakúgy, mint a női

munkanélküliség esetében láttuk – a családi gazdaságok munkaerő felszívó hatásának is tulajdoníthatók.

35. ábra
K+F kiadások szektoronként 2003-ban



Forrás: ISTAT adatai alapján saját szerkesztés

A **K+F kiadásokra vonatkozóan** 1963-tól sajnos nem rendelkezem adatokkal, mivel a Banca d'Italia ilyen felméréseket nem végzett abban az időszakban. Az ISTAT 2003-as adatai alapján szerkesztett 35. ábrán szereplő két kördiagram jól mutatja a K+F kiadások közötti eltéréseket az országos értékekhez képest. Látható, hogy *FVG* a közsférában és a vállalkozói szférában 4-4%-al kevesebbet költ K+F kiadásokra, míg jelentős mértékben, azaz *10%-al többet az egyetemi bázisú kutatásfejlesztésre*, melyek a spontán gazdasági hálózatokat kiegészítő és kiszolgáló formális technológiafejlesztésre specializálódott gazdasági hálózatok részét képezik. Ez az érték mutatja a régióban működő tudományos és technológiai parkok jelentőségét, melynek eredményeiből a spontán gazdasági hálózatok is részesednek. Ennek módjáról a régió KKV hálózati rendszerének bemutatásakor bővebben is szó volt.

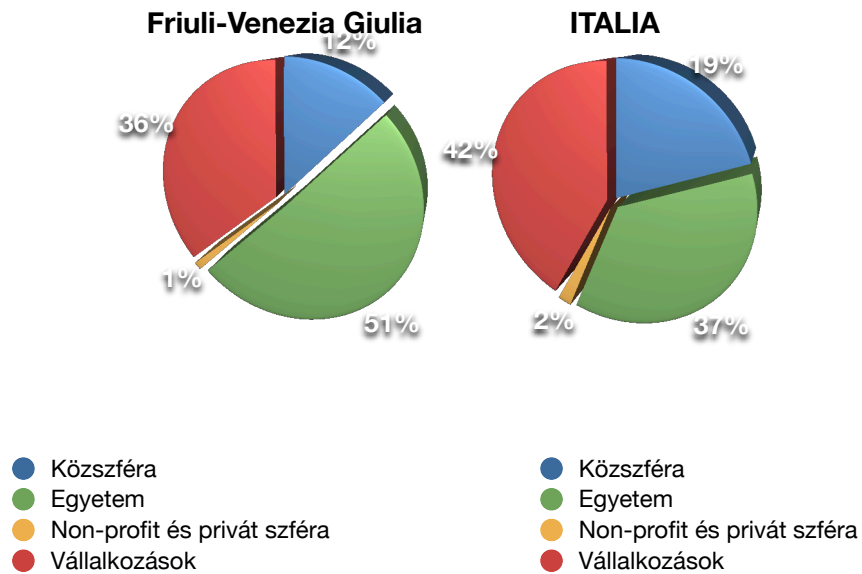
Az ISTAT 1995-ös adatai szerint a **vállalkozói szféra regionális GDP %-ban kifejezett K+F fejlesztésre fordított kiadásai** tekintetében szintén *FVG vezető szerepéről tanúskodnak*,

mivel 0,64%-os értékkel az országos lista 3. helyét foglalja el Piemonte (1,44%) és Lombardia (0,9%), tehát az ipari háromszög régiói után az *ÉKK régiók között első helyen állt*. A 2003-ban mért érték már csupán az országos lista 7. helyére volt elegendő 0,47 % -al. Ez nem jelenti a K+F kiadások csökkentését, csupán azt, hogy a régió kormánya támogatásával a *K+F-re fordított költségek az egyetemeken és a tudományos parkokban realizálódtak*, ahogy ezt a fenti kördiagrammok is jól mutatták: FVG-ban az országos átlaghoz képest az egyetemi és kutatói szektorban a K+F foglalkoztatottak aránya, valamint a K+F-re fordított kiadások mértéke egyaránt közel 10%-al magasabb az országos átlagnál. Tehát arról van szó, hogy 1995 és 2005 között a *FVG regionális kormányzata tudatos fejlesztési stratégiával a K+F befektetéseket az egyetemi és a tudományos parkokba helyezte át, melyek szolgáltatásait a KKV hálózatok kedvezményesen vehetik igénybe*.

Ezt a hangsúlyeltolódást támasztja alá a következő 36. számú ábrán szereplő grafikon, mely a *K+F fejlesztésre fordított közpénz regionális GDP%-hez viszonyított arányát* ábrázolja: FVG-ban ez az érték 1997-től folyamatosan az országos és az ÉKK-modell átlagértéke felett található. Ez a teljesítmény azért is figyelemre méltó, mert a vizsgált érték tekintetében a rangsort zömében közép és dél-itáliai régiók vezetik (Campania, Sardegna), melyek az EU által kiemelt támogatási területek közé tartoztak ebben az időszakban, tehát a pályázati pénzek tetemes részét fordították K+F fejlesztésekre. Ebben az időszakban FVG eredményes lobbipolitikával elérte Rómában, hogy kormánypénzből és regionális források összevonásából *területén épülhessen meg az ország legnagyobb K+F kutató központja és legkiemelkedőbb tudományos parkjának kiépítése az „AREA SCIENCE PARK”*, mely a már említett spontán gazdasági hálózatokat kiszolgáló formális technológiafejlesztési hálózat egyik legfontosabb eleme. Ez a magyarázata annak, hogy FVG a vizsgált intervallumban – és főleg 1997-től – az országos és ÉKK átlag fölötti K+F ráfordításokat eszközölt regionális közpénzből. A régió részleges pénzügyi autonómiája lehetővé teszi, hogy a helyi bevételek 60%-val a térség szabadon gazdálkodhasson. Ez a szabadság tette lehetővé a K+F szektornak nyújtott szolgáltatások támogatását és a fejlesztő intézmények megerősítését.

36. ábra

A K+F- alkalmazottak aránya szektoronként 2003-ban

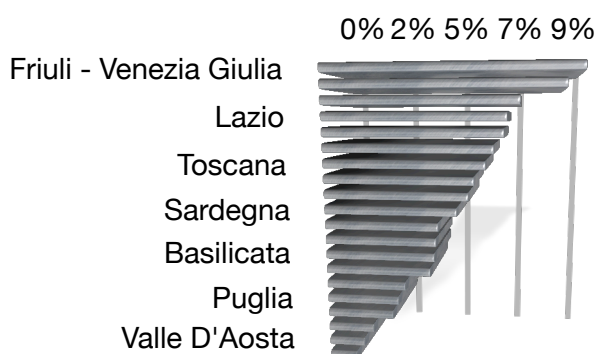


Forrás: ISTAT adatai alapján saját szerkesztés

A K+F szektorban alkalmazottak számának aránya is a 36. számú ábrán szereplő két grafikon értékeit tükrözi: FVG-ban a K+F kiadások és foglalkoztatottak aránya egyaránt az egyetemi szektorban a legmagasabb, szemben a vállalkozói szektor vezető szerepével az országos összesített adatokban. A Friuli modell egyik alapja a KKV hálózatok erősítése a komoly K+F háttér megteremtésével, mely az egyetemekkel szorosan együttműködő tudományos és technológiai parkok szolgáltatásain alapszik. A K+F szektornak tehát igen nagy súlya van a térségben, a Friuli modell egyik alappillérenek tekinthető.

37. ábra

A technológiai, mérnöki végzettséggel rendelkezők arányának növekedése 1998-2004 közt a 20-29 éves lakosság körében



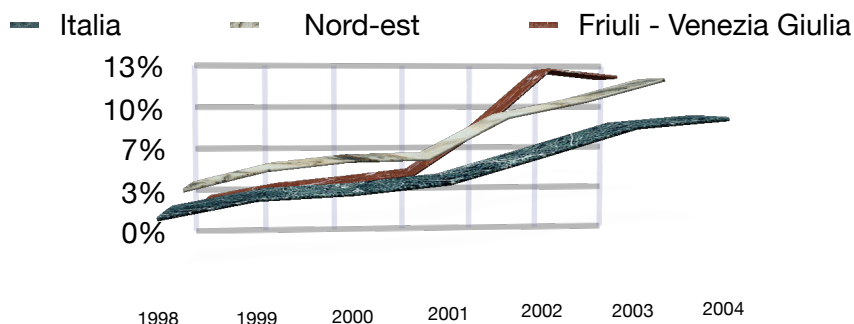
Forrás: ISTAT adatai alapján saját szerkesztés

Talán a fenti, 37. számú ábra szemlélteti a legjobban azt, hogy a Friuli modellben a K+F szektornak mennyire hangsúlyos szerepe van, mivel a KKV hálózatok technológia-fejlesztési háttérét adja. A **technológiai és mérnöki végzettséggel rendelkezők arányának növekedése** tekintetében 1998 és 2004 között FVG az első helyen áll az olasz régiók között.

Az alábbi, 38. számú ábra szintén a **technológiai és mérnöki végzettséggel rendelkezők arányának növekedését** szemlélteti FVG-ban. Az **országos és ÉKK-modell átlagához viszonyítva** a vizsgált időszakban a régió minden „átlagot felülmúl” – szó szerint és képletesen is –.

38. ábra

A technológiai, mérnöki végzettséggel rendelkezők aránya a 20-29 éves lakosság körében az országos, illetve az ÉKK-modell átlagához viszonyítva



Forrás: ISTAT adatai alapján saját szerkesztés

Az un. **életminőség mutatók** szintén nagyon beszédesek, érdemes pár mondat erejéig foglalkozni velük. Az un. **szegénységi ráta értékét** (tehát a létminimum alatt élők aránya)

mind a családokon, mind az összlakosságon belül **FVG tudta a legnagyobb mértékben csökkenteni** az olasz régiók között 2002. és 2004. között az ISTAT adatai alapján. Míg 2002-ben a családok között mért szegénységi ráta alapján FVG 9,83%-al az országos lista 10. helyén, az ÉKK-modell régiói között az utolsó előtti helyén állt, 2004-re már 5,68%-ra mérsékelve az értéket, az országos lista 3. és az ÉKK régió között – a szokásos sereghajtó Emilia Romagna(3,47%) – után a 2. helyen állt.

Az értékek még beszédesebbek, ha a legjobb és legrosszabb értékek különbségét nézzük: 2002-ben Lombardiában volt a legalacsonyabb a szegénységi ráta (3,69%) és Calabriában a legmagasabb (29,82%). A két érték között nyolcszoros a különbség. 2004-ben az ÉKK zászlóshajó Emilia Romagna szerezte meg a vezetést 3,47%-os szegénységi rátával és Sicilia állt az utolsó helyen 32,02%-os értékkel. A legalacsonyabb és legmagasabb érték között itt már tízszeres a különbség. Országos viszonylatban tehát a vizsgált időszakban növekedtek az életszínvonalbeli különbségek az ÉKK- és a dél-itáliai régiók között, *FVG viszont a 10. helyről a 3. helyre lépett elő, a legnagyobb haladást felmutatva az összes olasz régió közül.*

Az ISTAT **népességi adatait** tekintve 1991. és 2003. között, megállapítható, hogy FVG **összlakossága** 0,5%-al nőtt. A **fiatal korú lakosság aránya** állandó: 1991-ben 11,8%, 2003-ban 11,7%, tehát 0,1% különbség tapasztalható csak. A **munkaképes korú – 15 és 64 éves kor közötti – lakosság aránya** is viszonylag *stabil* a vizsgált időszakban: 1991-ben az összlakosság 68,8%-át, míg 2003-ban 66,5%-át tették ki. Az **időskorúak aránya** szintén *nem mutat komoly változást*: 1991-ben 19,4%, 2003-ban 21,8%-volt az összlakosságon belül. Az adatokból az is kiderül, hogy a **nem munkaképes korú lakosság** (fiatalok 14 éves korig, illetve idősek 65 éves kor fölött) 1991-ben az összlakosság 31,2%-át, 2003-ban 33,5%-át tették ki. A munkaképes korú lakosság 1991-ben 68,8 %-át, 2003-ban a 66,5%-át alkotta. A vizsgált idő intervallumban tehát a **munkaképes korú lakosság mindig hozzávetőlegesen a kétszerese volt a nem munkaképes korú lakosságénak**. Ezekből az adatokból megállapítható, hogy a *régió népességi mutatói igen kedvezőek a jövőre nézve is: a népesség nem fogy, a fiatalok nem vándorolnak el, a munkaképes korúak aránya igen magas*. A családi gazdaságok rendszerében – mely az egész ÉKK-modellre jellemző – bevett szokás, hogy a család minden tagja kiveszi a részét a munkából függetlenül attól, hogy munkaképes korú-e vagy sem. Feltételezhető, hogy mind a 14 éves kor alatti, mind a 65 éves kor feletti lakosság hozzájárul a családi vállalkozás működéséhez.

A statisztikai adatok összegzése: A statisztikai adatok tükrében egy olyan régió fejlődése rajzolódik ki, mely annak ellenére, hogy 1963-ban – az autonóm státusz odaítélésének időpontjában – még Olaszország egyik legelmaradottabb térsége volt, a XX. század végére nem csak Itália, de az EU egyik legdinamikusabban fejlődő régióvá nőtte ki magát. A vizsgált foglalkoztatottsági mutatók és munkatermelékenység növekedése állandó volt a térségben, különösen a nők körében. Ennek is köszönhető, hogy mára FVG az EU legalacsonyabb munkanélküliségi rátáját felmutató térségei közé tartozik és a legnagyobb mértékben tudta csökkenteni a szegénységi rátát 2004-re. Az elemzett időszakban a szolgáltatóipar, az export mutatók ugrásszerű növekedésnek indultak. A K+F szektor az országban egyedülálló módon erősödött: megépült Olaszország legnagyobb tudományos parkja. A K+F fejlesztésre fordított közpénz regionális GDP-hez viszonyított aránya 1997-től folyamatosan az országos és az ÉKK modell átlagértéke felett található. A friuli modell sikerességét mutatja a stabil népességszerkezet is: a népesség nem fogy, a fiatalok nem vándorolnak el, a munkaképes korúak aránya igen magas – a kétszerese a nem munkaképes korú lakosságénak –.

III.4.3.4. Az ÉKK és a Friuli modell távlatai:

Az ÉKK-modell régióinak eredményei igen pozitívak, a távlatok viszont felvetnek néhány nyugtalanító kérdést. Vajon a decentralizált spontán gazdasági hálózati struktúra átadja-e majd a helyét egy egyre több formális elemet tartalmazó modellnek, melyben a nagyvállalkozások és a komplex szervezetek túlsúlya dominál, valamint a nagyvárosi koncentráció és a város-vidék közötti szakadék jellemez, ahogy ezt a korábban iparosodott országok példáján láthattuk (Conti,1993)?

Azokban a térségekben, ahol a városi koncentrációk, illetve az ipari óriásvállalatok egyre jobban éreztetik negatív hatásukat, az irányíthatatlanság, bürokratikus merevség, felelősségvállalás teljes hiánya jellemző. E fejlődés második fázisa a centralizációs folyamatok felerősödése, melyet viszont az előbb említett problémák jellemeznek, ezért ezek az országok jelenleg a re-dcentralizáció útjára igyekeznek visszatérni. Több kutatás tanúskodik arról, hogy az iparilag fejlett országokban a lakosság a nagyvárosokból a kisvárosokba özőnlík, valamint az országos foglalkoztatási mutatók is a kisvállalkozások

irányába mozdulnak el. E tendenciák azt is sugallhatják, hogy a fáziskéséssel iparosodott országok, így Olaszország is profitálhat a megkésett fejlődésből: ÉKK-gazdaságnak premodern, de szerencsére decentralizált struktúrája van, így feladatként azok modernizációját tűzheti ki célul úgy, hogy elkerülje a túlzott centralizációt, mely után ismét időt és pénzt áldozhatna a decentralizációra (Horváth, 1993).

Fuá (1983) végkövetkeztetése bizonyos szempontból megfontolandó lehet a magyarországi állapotokra is: azt javasolja, hogy az olasz gazdaságnak ahelyett, hogy ismét szolgaián és késve lemásolná a mások által már bejárt és túlhaladott utat, alkalma nyílik arra, hogy eredeti utat járjon be. Fuá szerint az oktatáson és a tömegkommunikáción sok múlik, mert az ÉKK-modellhez tartozó hagyományokat és értékeket, tehát a kapcsolódó társadalmi tőkét közvetítheti és erősítheti (Horváth, 1993).

Összefoglalás: Ebben a fejezetben bemutatott nemzetközi példák elemzéséből kiderül, hogy eltérő társadalmi, kulturális, történelmi környezetet különböző típusú TT készlet- és bizalomszint jellemez, mely más-más, a környezetükhöz alkalmazkodó hálózati típusok kialakulását indukálja. Mindezek eltérő együttműködési- és hálózat típusok kialakulásához vezetnek: a magas szintű személyek közötti bizalom dominanciája a bottom-up felépítésű spontán gazdasági hálózatok kialakulásához vezet. A magas szintű intézményekbe vetett közbizalom dominanciája a top-down felépítésű formális gazdasági hálózatok kifejlődésének kedvez. A bizalom hiánya viszont eleve üzleti – tehát elsődlegesen egyéni profitszerzési céllal létrejövő, a közösségi célokat háttérbe szorító – hálózatok kiépülését valószínűsíti. A bizalmatlanság mértékétől függően olyan ún. „amorális hálózatok” fejlődhetnek ki, mint például a maffia, melyekben a kötőelem maga a bizalmatlanság, legfőbb jellemzője a korrupció, bűnözés, illegális tevékenységek.

A bemutatott példák rámutatnak arra is, hogy a területi egyenlőtlenségek és a bizalom szintje között közvetlen összefüggés van. A bizalom, mint a társadalmi tőke egyik alapeleme térségspecifikus jelenség, melynek szintje alapvetően függ az adott területre jellemző kulturális, társadalmi és történelmi hagyományoktól, normáktól, értékektől. Az eltérő bizalomszintek és típusok különböző társulási készséget eredményeznek a társadalmi és gazdasági életben egyaránt. A fejezetben felhozott nemzetközi példák alapján az a következtetés vonható le, hogy a magas szintű TT és bizalom nem kizárólag a gazdasági hálózatok kialakulásának, de megszilárdulásának is előfeltétele.

IV. MAGYARORSZÁGI TANULSÁGOK ÉS EGY ÉSZAK-MAGYARORSZÁGI KISTÉRSÉG

*„Ahol elvesznek a tradíciók, ott kilyukad az idő, és elpereg a múlt”
(Ancsel Éva)*

A primér kutatás helyszínéül szolgáló térség jellemzése: A kistérséget szándékosan nem nevezem meg. A válaszadók olyan bizalmas információkkal tiszteltek meg a mélyinterjúk során, melyeket az ő védelmükben csak névtelenségük meghagyása mellett használhatok fel. Egyetlen interjúalanyom sem adta nevét a kérdőívekhez, és nem volt hajlandó írásban megnevezni egyetlen partnerét sem. Őszinteségükért névtelenséget kértek cserébe. Indoklásul megemlítették, hogy több olyan kérdőíves kutatáshoz, partnerbörzéhez volt szerencsájük, melyet egy, a térségben piacot szerezni kívánó cég finanszírozott és egyetlen célja a versenytársak adatainak és kapcsolatainak feltárása volt. Elmondásuk szerint egy alkalommal egy konkurens vállalat felkért egy „független” kutatócéget, mely kérdőíves felmérést végzett a vállalkozók között ígéretük szerint azért, hogy a későbbiekben az igényekhez mérten kedvezményes képzéseket indítson számukra. A képzések elmaradtak, a versenytárs nem. A partnerbörze ugyan ezen az elképzelésen alapult. Azóta a vállalkozók eleve bizalmatlanok minden kívülről jövő hasonló kezdeményezés láttán. Nekem azért sikerült velük őszintén beszélgetnem, mert előzőleg egy évig az Észak-magyarországi Regionális Fejlesztési Ügynökség szakértőjeként tanítottam őket. Már a felmérés megkezdése előtt szembesültem azzal, hogy a bizalomhiány markáns nyomai kihatnak az együttműködési hajlandóságra a gazdasági élet terén is. Ezért nem találunk a térségben fejlett spontán gazdasági hálózatokat sem.

A kistérség hivatalos fejlesztési programja a következőképpen jellemzi a térséget (Fábián – G.Fekete – KRF RT, 2003): statisztikai mutatói alapján a vizsgált terület az ország 42 leghátrányosabb helyzetű kistérségének egyike. Tipikus depressziós terület, ahol a már több mint 15 éve tart a leépülés. Azonban a lakossági és az önkormányzati fejlesztési források beszűkülése, valamint a jelentős elvándorlás és a roma lakosság gyors természetes reprodukciója miatt úgy az infrastruktúra, mint a humán erőforrások rohamosan amortizálódnak. A felzárkózást a megfelelő közlekedési kapcsolatok és az innovációs

centrumok teljes hiánya akadályozza, emellett a korábbi túlzott iparosítás során létrejött környezeti károk helyreállításával is számolni kell.

Észak-Magyarország súlyos és átfogó válsághelyzetének oldódását ma még lényegében csak a dinamikus versenyképességi elemek jelzik – ez alól Miskolc térsége látványos kivétel – (Nemes Nagy J., 1987).

A gyenge lakossági SZJA fizetőképesség, a vállalkozások gyenge tőkeereje és az önkormányzatok túlélésre is alig elég gazdasági erőforrásai mutatják, hogy a kistérség a szükséges változásokhoz saját tőkével alig rendelkezik. A külső működő tőke beáramlása is mérsékelt.

Népesség, társadalom: Az 1890-es népszámlálás óta az iparvidékek növekedése miatt megfigyelhető dinamikus népességnövekedés miatt 80 év alatt a lakosság megduplázódott. A demográfiai folyamatok azonban az 1970-es évektől kezdve megfordultak. A kistérség központját kétszer annyian hagyják el, mint a régió többi városát. A statisztikai mérőszámokkal mérhető humán erőforrás-mutatók rosszabbak az országos átlagnál. Jellemző a **csökkenő szaporodás, a növekvő arányú elöregedés és elvándorlás**. A népesség eloszlása a kistérségen belül nem egyenletes. **Aprófalvas településszerkezet** alakult ki, a népesség viszont az ipari és városi környezetekben koncentrálódott. A térség jellemzője a régió más térségeiben is tapasztalható **lakosságcsereélődés**. Az **elvándorlók és az elhalálozott idősök helyét fiatalos korszerkezetű, cigány családok foglalják** el. A roma népesség aránya kistérségi szinten 12%, de egyes aprófalvas településeken arányuk eléri a 85%-ot is. Körükben gyakoriak a sokgyermekes családok, alacsony a várható élettartam, és kirívóan magas a munkanélküliség: néhány településen 48% feletti. A térség jövőjét tekintve a legnagyobb problémát az **alacsony iskolázottsági szint és a magas munkanélküliségi arány jelentik**. A kistérségben a középiskolai és a felsőfokú képzettséggel rendelkezők aránya is a megyei, illetve az országos átlagok alatt marad. Az **innovatív tevékenységek befogadásának egyik legfőbb gátja** ez utóbbi tényezőben rejlik. A térségben a **munkanélküliség és az aktív korban nyugdíjazottak tekintetében az országos átlagnál jóval kedvezőtlenebb a helyzet**. Az átlagos munkanélküliségi ráta 12% körül stabilizálódott, de egyes településeken eléri a 44%-48%-ot is. A regisztrált munkanélküliek közül a **tartós munkanélküliek aránya 55%**, melynek **nagy részét a roma lakosság** adja. A térségben koncentrálódik a regisztrált tartós munkanélküliek közel 10%-a. A **gazdasági depresszió a lakosság egészségügyi és mentális állapotában is**

gyökeres változásokat hozott. Az ipari körzetek területén jelentős a tüdőbetegek száma. A kilátástalanság, az egzisztenciális helyzet rohamos romlása, a biztonság elvesztése különféle védekezési reakciókat váltott ki. A helyi társadalom egészét átható **fásultság, jövőkép- és közbizalom hiány** az önbizalmat, a helyi cselekvés eredményességébe vetett hitet egyaránt rombolta, valamint a **toleranciaszint csökkenését eredményezte, szélsőséges esetekben az alkoholizmus, az öngyilkosság, a bűnözés irányába vezetett. Az alacsony szintű társadalmi tőke minden negatív hatását magán viseli tehát a vizsgált térség.**

Gazdaság: Tipikus gazdasági struktúraváltás által sújtott terület. Az egykori szocialista ipari fellegvár a nyolcvanas években hanyatlani kezdett. A pozitív adaptációs stratégiák pedig nem indultak be, mint azt Friuli Venezia Giulia háborús válságból való kilábalása esetén láttuk. Ennek következtében nagyarányú munkanélküliség alakult ki, az ipari infrastruktúra csak korlátozottan alkalmas a gazdasági szerkezetváltáshoz. A mezőgazdaság nem volt képes felvenni a felszabaduló munkaerőt, de maga is erős munkaerő kibocsátóvá vált. Az ÉKK-modellben ezt a problémát a munka nélkül maradtak önfoglalkoztatással oldották meg a család kisipari hagyományaihoz visszanyúlva, illetve távmunkával, valamint gazdasági együttműködések, hálózatok kialakításával. A gazdasági fejlődést nehezíti a **helyi vállalkozások gyengesége és a külföldi befektetők hiánya.** A kistérségben a vállalkozási sűrűség 66%-a a régiós és 46%-a az országos átlagnak. Az egyéni vállalkozások magas, 70%-os aránya mutatja, hogy a helyi vállalkozások körében túl nagy arányban vannak **kényszervállalkozások**, melyek legfeljebb egy szűk kör eltartására képesek, de tőkeképzésre, alkalmazott tartására, majd idővel integrációban való részvételre nem. Az egészséges gazdasági szerkezetből **hiányoznak az erős kis- és középvállalkozások.** Az önkormányzatok gazdasági erejére jellemző, hogy a 29 települési önkormányzathból 14 „ÖNHIKI”-s, azaz önhibáján kívül csődhelyzetbe került önkormányzat. A térség nem használja ki gazdasági adottságait: a magas erdősültségi szint ellenére – mely az összes termő terület 75%-át adja –, nem alakult ki jelentős erdőgazdálkodás. A faáru feldolgozatlanul kerül értékesítésre. A kiemelkedő természeti értékek ellenére a turizmus elhanyagolható: a szálláshelyek kihasználtsága alig 10%-os. Az utóbbi évtizedben egyedül a gépipar indult fejlődésnek egy multinacionális cég megjelenésének „köszönhetően”.

Infrastruktúra: A közlekedési feltételek a térségen belül nehézkesek. A térség műszaki alapinfrastruktúrájának kiépítettsége az aprófalvas részeken alulfejlettnak mondható.

Felsőoktatási intézménnyel nem rendelkezik a kistérség. A legközelebbi felsőoktatási intézmények Miskolcon és Egerben vannak.

Fejlesztési intézmények: Nincs a régióban még egy kistérség, ahol annyi fejlesztő intézmény jött volna létre, mint itt. Általános gazdaságfejlesztő cégek szolgáltatásai helyett a válságkezelés meghatározó gazdasági tevékenységgé vált. Ezek a cégek teszik ki a kistérség társas vállalkozásainak legnagyobb részét. Ez lehetőséget teremthetne egy fejlett formális gazdasági hálózat kiépítéséhez a térségben. Ennek ellenére a **kérdőíves felmérés lesújtó véleményt fogalmaz meg velük kapcsolatban.** A térség rendelkezik ipari parkkal, inkubátorházzal, vállalkozásfejlesztési alapítvánnyal, térségfejlesztési titkársággal, gazdaságfejlesztő irodával, innovációs centrummal. Összességében mintegy 25 felsőfokú végzettségű menedzser végez hivatalból, fizetett állásban térségfejlesztési munkát. **Gond azonban a szereplők közötti koordináció és együttműködés hiánya, a bizalmatlanság.** Ez a helyzet élő példája annak, hogy nem elég egyszerűen fejlesztési intézményeket telepíteni egy térségbe: az együttműködési készség hiánya, az alacsony szintű társadalmi tőke- és az általános közbizalomhiány komoly fékező erőt fog jelenteni. A strukturált mélyinterjúk eredményeinek összegzésében erre a kérdésre részletesebben is kitérek.

IV.1. A strukturált mélyinterjúk eredményeinek összegzése

„Az út, mely a világból önmagunkhoz vezet, hosszú és bonyolult, s tele van kínos kitérőkkel, melyeknek értelmét, jelentőségét sokára ismerjük csak fel.”
(Márai Sándor)

13. táblázat

A vállalkozói kérdőíves felmérés módszertana

Kritériumok	Paraméterek
Lekérdetés időszaka	2007. október-november
Céltérség	Észak-magyarországi Régió egyik kistérsége
Megkérdezettek köre	Térségi kis és középvállalkozások= 24

Kiegészítő minta	Önkormányzati- és civil szféra, valamint térségfejlesztési intézmények képviselői (2 önkormányzat, 1 civil szervezet, 5 térségfejlesztési intézmény)
Lekérdezés módszere	1.) Strukturált mélyinterjúk 2.) Fókuszcsoporthoz beszélgetések 3.) Fogolydilemma játék-szituációs gyakorlat
Megkérdezett vállalkozások tevékenységi köre	A térségre jellemző szektorokból: összesen 24 vállalkozás, 11 középvállalkozás, 13 kisvállalkozás: 1.) Élelmiszeripar (7 középvállalkozás) 2.) Erdőgazdálkodás (1 középvállalkozás) 3.) Bútoripar (1 középvállalkozás) 4.) Turizmus (8 kisvállalkozás) 5.) Gépipar (2 középvállalkozás) 6.) Egyéb szolgáltatás (5 kisvállalkozás)
Megkérdezett vállalkozások alapításának éve	1991-1995 = 59% 1996 - 2000= 35% 2001-2007 = 8%
Foglalkoztatottak száma	0-5 fő = 4% 5-10 fő= 44% 11-50 fő = 8% 50-100 fő = 40% 100-250 fő= 4%

Forrás: Strukturát mélyinterjúk eredményei alapján a szerző saját szerkesztése

A 13. táblázatban szemléltetett kérdőíves mintavétel során nem az volt a célom, hogy egy teljes körű, az összes gazdasági szervezetre vonatkozó reprezentatív vizsgálatot végezzek. A mélyinterjúk és fókuszcsoporthoz beszélgetések révén kifejezetten a magyar tulajdonú vállalkozások között kívántam a társadalmi tőke és ezen belül a bizalom szintjét felmérni, illetve kimutatni ennek hatását az együttműködésekre és hálózati aktivitásra. A választott vizsgálati módszer lehetővé tette, hogy olyan térség-specifikus problémákra is rálássak, melyek meglétét a kérdőív összeállításakor még nem feltételeztem. A megkérdezettek köre a térség gazdasági szerkezetére jellemző kis- és középvállalkozásokból (24 db), valamint két önkormányzati intézmény, egy civil szervezet, és öt térségfejlesztési intézmény képviselőiből állt, akik az Észak-magyarországi Regionális Fejlesztési Ügynökség – továbbiakban NORDA – által felügyelt ROP 3.1.3-as un. „Kapcsolat Projekt” célcsoportját képezték. Ennek a 2006 májusa és 2007 március 31-e között megvalósított kiemelt pályázati programnak – melyben trénerként és szakértőként is részt vettem az adott kistérségben – az volt a célja, hogy erősítse az Észak-magyarországi Régió kistérségeiben a gazdasági szereplők közötti együttműködések. A felméréseket a NORDA tudomásával és támogatásával végeztem, az eredmények a Kapcsolat Projekt záró dokumentációjában is szerepelnek. Erről bővebben a www.kapcsolat-projekt.hu weblapon lehet olvasni, melynek szakmai anyagát szintén én állítottam össze.

Gazdasági szereplők és környezetük közötti bizalom: A gazdasági szereplők és környezetük közötti bizalom kérdésköre már felveti azokat a tényezőket, mely a bizalomsugár terjedését gátolják.

14. táblázat
Gazdasági szereplők és környezetük közötti bizalom

Gazdasági szereplők és környezetük közötti bizalom	%					
	senki	partner	beosztott	családtag	barát	ismerős
5 fő, akitől üzleti tanácsot kér	21,8	3,5	5,7	43	18,0	8,0
5 fő, akinek üzleti tanácsot ad	–	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
5 fő, akivel üzleti ötleteit megosztja	20,0	4,0	6,0	42	19,0	9,0

Forrás: Strukturát mélyinterjúk eredményei alapján a szerző saját szerkesztése

Az adatok megjelenítésekor a táblázatokban a legrelevánsabb értékeket kiemeltem. A 14. számú táblázat adataiból látható, hogy a válaszadók 20-20%-a nem kér tanácsot és nem osztja meg üzleti ötleteit senkivel. A válasz lehetőségek között eredetileg ez a kategória nem is szerepelt, a válaszadók emelték be. Ezekben az esetekben a bizalomsugár a közvetlen családi és baráti környezetre is alig-alig terjed ki: a megkérdezettek nem bíznak abban, hogy bárki is megértené emberileg és szakmailag az üzleti problémáikat, így azt nekik egyedül kell megoldaniuk. Számos esetben az adott üzleti probléma hivatalos és törvényes úton nem oldható meg, csak a – részben, vagy egyáltalán nem törvényes – kiskapuk keresésével és egyéni leleményességgel. Az interjúalanyok az alábbi visszatérő nehézségekről számoltak be:

- rendkívül magas adóterhek;
- állandó – akár heti több alkalommal ismétlődő – hatósági ellenőrzések, ahol a hivatalnokok számára büntetési kvóta minimumot határoz meg a szervezetük, ezért eleve a bírságolás a céljuk;
- korrupst ellenőrök, akik saját zsebre dolgoznak, illetve állandó ún. „védelmi pénzt” kérnek azért, hogy az adott cég ne kerüljön bele az ellenőrzés alá vontak körébe. Egy gyümölcsstermesztésben érintett vállalkozó beszámolt arról, hogy a főszezonban a hét minden napján megjelentek nála egy bizonyos hivatal ellenőrei. Ezért egy héten

keresztül minden nap le kellett állítania a munkát, amíg mindent nem ellenőriztek újra és újra, így többmillió kár érte a vállalkozót. Az ellenőrzések akkor szüntek meg, amikor a cégvezető hajlandó volt az ellenőrnek fizetni...„zsebbe”-ahogy ők fogalmaztak. Ezeket a típusú információkat a cégtulajdonosok nem szívesen osztják meg sem a családtagjaikkal, sem barátaikkal, mert egyrészt így tartják biztonságosnak, másrészt ezzel védik őket olyan információktól, melyekből bajuk származhatna.

A fenti *korruptióra, megvesztegetésre, „hatósági védelmi pénzek” szedésére* vonatkozó kérdéseket eredetileg nem illesztettem a kérdőívbe, mivel a hatósági korrupciót nem feltételeztem előre. A mélyinterjúk alkalmával az anonimitás garantálásáért cserébe a vállalkozók megnyíltak, és maguk alakították a kérdőívet a legfontosabb és legkritikusabb pontokra mutatva rá.

A megkérdezettek kirívóan magas hányada (69%) a saját személyes szféráján belül – család, barátok, ismerősök – kér tanácsot, illetve velük osztja meg üzleti ötleteit. A legtöbben családjukhoz fordulnak (40%), ezután barátaikhoz (közel 20%). Az ismerősökhöz mindössze kis hányaduk (8-9%) fordul. *Az adatok értelmében látható, hogy a bizalomsugár a szűk családra és a legközelebbi barátokra terjed ki, a problémásabb esetekben rájuk sem.* Üzleti partnerek közötti tanácsok kérése, és ötletek megosztása egyaránt nagyon alacsony, 4% körüli átlagot mutat. Ez az érték már előrevetíti, hogy milyen reményeink lehetnek a térségben működő vállalkozói hálózatok kiterjedtségét és sikerességét illetően.

Érdekes továbbá, hogy a megkérdezettek mindenkinek szívesen adnának tanácsot. Ezt azzal magyarázták, hogy a tanácsadás nem jár felelősséggel, mert azt a kérdés feltevője viseli. Ebben a kérdéskörben adott 20%-os kategóriánkénti átlagértékek nem azt jelentik, hogy élénk tanácsadási hajlandóság a jellemző, hanem azt, hogy a tanácsadás felelősségét annak kérőjére hárítják. A felelősség kérdésének sajátos értelmezése kapcsolatban áll a szűk bizalomsugárral. Ahol alacsony a bizalom szintje, ott jellemzően megtalálható a felelősségelhárítás is – csakúgy, ahogy a dél-itáliai hálózatok példáján már ezt szemléltettem –. Az eddigi eredmények ***három sarkalatos – a vizsgált térségre jellemző – kérdéskörre máris rávilágítanak: korrupció, bizalmatlanság és felelősségelhárítás.***

15. táblázat

Munkavégzéshez szükséges információ forrása cégen belül

Források	Nem fontos				Fontos
	1	2	3	4	5
Mérőműszerek, technikai figyelőrendszer	8	11	15	20	45
Gazdasági mutatók, pénzügyi jelentések	0	0	10	20	70
Ad hoc írásos jelentések	78	8	6	5	3
Rendszeres írásos jelentések	76	9	7	4	4
Munkaértekezletek	5	65	20	5	5
Vezetői értekezlet	75	15	7	5	3
Személyes beszélgetés kollégákkal	0	2	3	10	85
Folyosói beszélgetések	0	0	2	11	87

Forrás: Strukturát mélyinterjúk eredményei alapján a szerző saját szerkesztése

A fenti, 15. számú táblázat a munkavégzéshez szükséges információk forrását jelöli. A cégen belüli információk megszerzésében a megkérdezettek kiugróan fontosnak tartják a mérőműszerek, figyelő kamerák által rögzített pontos adatokat, valamint a pénzügyi mutatószámokat, mint konkrét, objektív indikátorokat. A személyes csatornák esetében figyelemre méltó, hogy az informális csatornákat emelik ki – pl. személyes és folyosói beszélgetés – és nem a hivatalos értekezleteket. Magyarozatként többen azt állították, hogy ez utóbbit egy hivatalos formába öntött időpocséklásnak tartják. Véleményük szerint egy jó cégvezetőnek a beosztottai között kell járnia, és megszerezni a számára fontos információkat. A cégvezetők és beosztottaik nem állnak olyan kapcsolatban egymással, mely a felelősség megosztását és a kölcsönös bizalmat feltételezné, mivel a beosztottaknak gyakorlatilag nincsen beleszólási lehetőségük a termelésbe. Az alkalmazottak így kizárólag az esetleges informális beszélgetések révén fejezhetik ki véleményüket.

16. táblázat

Munkavégzéshez szükséges információ forrása cégen kívül

Források	Nem fontos					Fontos				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Tömegkommunikáció (írott, elektronikus média)	0	0	4	11	85					
Internet	0	8	10	67	15					
Szakmai kiadványok	8	25	55	10	2					
Tanfolyamok, továbbképzések	65	20	7	4	4					
Szakmai, egyesületi tagsághoz kötődő információk	87	10	3	0	0					
Családi, baráti kapcsolatok	0	0	2	3	95					
Korábbi munkahelyhez kötődő kapcsolatok	10	67	11	10	2					
Szállítókkal személyes ismeretség	0	7	10	68	15					
Vevőkkel való személyes ismeretség	1	2	9	73	15					

Forrás: Strukturát mélyinterjúk eredményei alapján a szerző saját szerkesztése

A fenti, 16. számú táblázat a cégen kívülről érkező információk forrásának fontosságát fejezi ki %-os arányban. A válaszadók túlnyomó többsége a médiát és az internetet – mint személytelen csatornákat – döntőnek tartja, míg a szakmai folyóiratokat csak közepesen fontosnak, a tanfolyamokat és továbbképzéseket és szakmai, egyesületi tagsághoz kötődő információkat pedig gyakorlatilag lényegtelennek. A személyes ismeretségek köréből származó információk esetén nagy jelentőséget tulajdonítanak a családi és baráti körnek, és valamivel kevesebbet a szállítók és vevőkkel kapcsolatos személyes kapcsolatoknak. Ez utóbbi nélkül pedig aligha lehet a valós keresletnek megfelelő piaci igényeket kielégíteni. Ebből is látszik, hogy a bizalomsugár a szűk családi és baráti körön kívül gyengülni kezd. Ezen a szférán kívül a személytelen információs csatornáknak bíznak a megkérdezettek.

Arra a kérdésre, hogy kitől vár konkrét segítséget üzleti gondok esetén, a válaszok arányaikban hasonlítottak a „kitől kér tanácsot” kérdésre adottakhoz. A válaszadók 35%-a senkitől nem vár konkrét segítséget (legyen az intézmény, vagy magánszemély). Mivel ebbe a kérdéskörbe eredetileg csak intézményeket, cégeket írtam bele, a válaszadók az „egyéb” kategóriában kiegészítették azt a „család és közvetlen barátok” kategóriájával, amire igen

magas, 55%-os szavazati arányt adtak. A maradék 10% a helyi önkormányzat (8%) és helyi kisvállalkozások között (2%) oszlik meg. Egyáltalán nem kaptak szavazatot a nagyvállalkozók, állami hivatalok, megyei önkormányzatok, tanácsadó szervezetek, inkubátorházak, kutatóhelyek, egyetemek, a kereskedelmi kamara, az ipari park annak ellenére, hogy igen nagy számban képviseltetik magukat a térségben. A válaszadók 45%-a jelezte, hogy ha volna negatív szavazat, akkor azt a bankoknak adná. Állításuk szerint nem létezik partneri viszony a vállalkozó és a bankok között, nincsenek olyan konstrukciók még egy pályázaton belül sem, melyek jelentős mértékben segítenék egy befektetés sikerét. A vállalkozók inkább maguknak megtermelik a befektetéshez szükséges összeget, és csak utána fejlesztenek. A vállalkozók nehezményezték, hogy a kormányzat megítélésük szerint kettős mércével mér: a gyakran külföldi tulajdonú multinacionális nagyvállalatokkal különmegállapodást köt, adó és hitelkedvezményeket nyújt nekik, míg a magyar vállalkozókon csak behajtani akarja a nagyoknak nyújtott kedvezményeket és a saját elhibázott stratégiai döntéseik következményét. Ebben az esetben nem is az állítás helyessége, vagy téves voltának megítélése a lényeges kérdés, hanem maga a szemlélet, mely újabb kulcspontra mutat rá: az **általános közbizalomhiánya**, illetve a felelősségelhárításra. A nehéz helyzet és a fejlődés gátjának okaként a megkérdezettek egyaránt egy külső, **általuk nem befolyásolható tényezőt az államot és a hatóságokat teszik felelőssé. Noha a térség bővelkedik térségfejlesztő intézményekben és szakemberekben, azok megítélése az általános közbizalom hiány miatt igen kedvezőtlen. Így ezek a szervezetek sem tudnak hatékonyan működni. Ez az egyik oka annak, hogy a térségben nem találunk jól működő formális gazdasági hálózatot sem.**

Arra a kérdésre, hogy „vannak-e állandó üzleti partnerei”, a válaszadók átlag 60%-a jelölte meg a kisvállalkozókat, akikkel az együttműködést viszonylag állandónak mondták és nagyobb részt egy adott termék, vagy szolgáltatás egymáshoz kötődő fázisain osztoznak. Például a lovas turizmussal foglalkozó vállalkozó küld vendégeket a helyi étteremnek és viszont. Ezek az együttműködések két, maximum három kisvállalkozót tömörítenek. A válaszadók 45%-a középvállalkozói, 25%-a nagyvállalkozói partnert jelölt meg, mint állandó együttműködési viszonyt. Ezek jellege döntően beszállítás a nagyok által megszabott feltételek mellett. Jellemző, hogy a megkérdezett kisvállalkozók több – átlag két-három – beszállító hálózat tagjai, mivel állítják, több lábon kell állniuk. A harmadik nagyobb partneri kör a helyi önkormányzatokhoz kötődik (11%), melyeket ugyanezen vállalkozók 10%-ban

jelöltek meg korábban, mint akiktől probléma esetén konkrét segítséget kérnének. A térségi önkormányzatokra jellemző – és ez fontos pozitívumként könyvelendő el –, hogy amennyiben szűkös költségvetésük engedi, helyi vállalkozókat igyekeznek munkához juttatni. A megkérdezettek hozzátették, hogy a közbeszerzési törvény EU átlagnál alacsonyabb értékhatárai komoly kreativitásra készítetik a vállalkozásokat és önkormányzatokat egyaránt. A megkérdezettek alapvetően bizalommal fordulnak a helyi önkormányzatokhoz, polgármesterekhez, de a megyei és országos vezetéssel szemben komoly bizalmatlanságot mutatnak.

Az állandó partnerségre vonatkozó kérdésre egyáltalán nem kaptak szavazatot – az előző témakörhöz hasonlóan – a civil szervezetek, megyei önkormányzatok, állami szervek, térségi tanácsadó szervezetek, kutató intézmények, kereskedelmi kamarák, ipari parkok, klaszterek, inkubátorházak. Az előző kérdésekre adott válaszokból tudjuk, hogy ezektől az intézményektől a megkérdezettek nem kérnek, és nem is várnak sem tanácsot, sem segítséget. A bankok esetében ismét a negatív szavazat lehetőségét vetették fel a megkérdezettek. A másik negatív szavazatot maga az állam kapta: a pályázati támogatások folyósítása a megkérdezettek állítása szerint nagyon lassú, a szerződések egyoldalúak, mivel csak a támogató érdekeit biztosítják. A támogatottaknak gyakran magas, piaci kamatozású hiteleket kell felvenniük, mivel a pályázati összegek átlag nyolc-kilenc hónapos késéssel kerülnek kiutalásra. A pályázatba fektetett önrész a banki kamatok miatt tetemesen megnő a program megvalósításának időszaka alatt.

Ezt a jelenséget magam is tapasztaltam a térségben írt/megvalósított több pályázat kapcsán. A kamatok és a törlesztések az önkormányzatot és a befektető vállalkozót csődközeli helyzetbe hozták. A támogató fél a dokumentáció ellenőrzésének nehézségeire hivatkozik, már többször megküldött és elfogadott anyagokat kér be ismételt ellenőrzésre. Saját szakmai tapasztalatom alapján magam is arról beszélhetek, hogy egyetlen egy – sikeresen megvalósított – központi támogatásban részesülő projekt sem fejeződött be jogi útra terelés nélkül. Mind a saját önkormányzati és vállalkozói partnereim, mind a jelen mélyinterjúban megkérdezettek azon az egyértelmű állásponton vannak, hogy a pályázatokon a legtöbbet az állam nyer, mivel kamatmentes hitelt kap a hátrányos céltérségektől azzal, hogy késlelteti a kifizetéseket. A bankszektor is komoly nyereséghez jut, a likviditási gondok leküzdése érdekében felvett hitelek kamatai révén. Kollégáimmal, pályázati partnereimmel, polgármesterekkel és országgyűlési képviselőkkel lobbiztunk a pályázati programok

résztevői számára nyújtandó kedvezőbb hitelkonstrukciókért, de semmilyen sikert nem értünk el. Tudom, hogy ezek igen kemény szavak, és biztosan sok ellenzőre találnak, de vállalom őket. Aki igazán ismeri a hátrányos helyzetű térségek helyzetét sajnos hasonló tapasztalatokra tehetett szert. A tőkeerősebb térségek ezzel a problémával nem találkoznak Magyarországon, de nem is ezek a támogatások kiemelt céltérségei. Ezek a problémák nem javítanak a közbizalom hiány okozta gyér együttműködési készségen. Ebből a problémából is látszik, hogy egy megfelelő pénzügyi háttérrel biztosító pénzintézet mennyire fontos eleme a sikeres együttműködési hálózatoknak. Erre utal az ÉKK-modell és a japán keirecu hálózatok is példája is.

Arra a kérdésre, hogy *törekednek-e állandó partnerhálózat kialakítására* illetve azokban való részvételre szintén érdekes válasz született: a szűk – két-három résztvevős – kipróbált partneri körön kívül nem nyitottak nagyobb hálózatokban való részvételre. A klasztereket elhanyagolt ipartelepeknek, az inkubátor házak munkáját pedig látszat tevékenységnek tartják. A tartózkodásuk okaként a TIT FOR TAT stratégia sajátos helyi változatát jelölték meg, melynek lényege, hogy a partner valószínű, hogy nem az első fordulóban fog dezertálni, hanem az 15. - 16. körben. Véleményük szerint ennek az a háttere, hogy addigra éppen elég információ birtokában lesz a dezertőr ahhoz, hogy őket megkerülve, a megszerzett információkat és kapcsolatokat kihasználva saját lábára álljon. Értelmezésük szerint nem jelent semmit, hogy az első játszmában a partner együttműködik, ez nem a megbízhatóságát mutatja, csupán azt, hogy nem jutott még elég információhoz és kapcsolathoz, hogy a dezertálás számára megérje?! *A TFT játszmában dezertálók tehát nem hogy a szankcióktól nem tartanak, hanem késleltetik a cserbenhagyást, hogy minél több információhoz jussanak, melyet később hasznosíthatnak. Magas szintű társadalmi tőke által meghatározott normák, hagyományok nélkül az érték vákuumban az ügyesen időzített dezertálás komoly haszonnal jár.*

Azon faktorok között, melyek a szélesebb hálózati együttműködés kialakulását akadályozzák, a megkérdezettek a kiszámíthatóság hiányát emelték ki, mely vonatkozik az adószabályokra, törvényekre, hatóságok viselkedésére egyaránt. Ezen kívül fontos akadállynak tekintik az állandósult körbetartozást és a fizetési fegyelem hiányát is. Egyik megkérdezettben sem merült föl még részben sem a saját felelőssége, vagy szerepe a gyér együttműködések megrekedése miatt.

17. táblázat

Üzleti partnerek kiválasztásának szempontjai %-ban kifejezve

Szempontok	Nem fontos					Fontos				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Árfekvés	5	27	68	0	0					
Partner pénzügyi stabilitása	0	4	21	46	29					
Partner emberi megbízhatósága	0	0	5	12	83					
Partner szakmai felkészültsége	0	2	6	23	69					
Partner cég kapcsolati tőkéje	0	4	9	24	63					
Partner cég politikai befolyása	35	59	4	2	0					
Partner cég üzleti befolyása	4	14	47	3	1					
Partner cég piaci részesedése	6	27	42	21	4					
Közös politikai értékrend	83	12	3	2	0					
Partner céget rokon vezeti	9	14	17	39	21					
Partner céget ismerős vezeti	5	7	43	27	18					
Partner cég rugalmassága, toleranciája	0	0	0	7	93					
Partner cég nagysága	9	42	39	6	4					

Forrás: Strukturát mélyinterjúk eredményei alapján szerző saját szerkesztése

A 17. számú táblázat adatai szerint az üzleti partner kiválasztásánál a válaszadók a legfontosabb tényezőknek sorrendben a rugalmasságot (93%), az emberi megbízhatóságot (83%), a szakmai felkészültséget (69%) és a kapcsolati tőkét (63%) tartják. Némi ellentmondást jelent, hogy korábban az együttműködés gátló tényezőiként pontosan a likviditási hiányt, a körbetartozások rendszerét jelölték. Ha ők maguk rugalmasak lennének, kialakíthatnák volna valamilyen közös megoldást a közeli partnerekkel a gondok kezelésére. A rugalmasság egy hálózatban közös, kölcsönös tulajdonság. A felmérésből az derül ki, hogy ezt a válaszadók elvárják, de maguk nem feltétlenül tudják vagy akarják teljesíteni. A szakmai felkészültséget szintén fontos elvárásnak tartják, holott a korábbi válaszokból tudjuk, hogy nem tartják fontosnak a szakmai szervezeti tagságot és a továbbképzéseket. A kapcsolati tőke és a bizalom szerepe szintén kiemelkedő helyet foglal el, pedig a korábbi válaszokból tudjuk, hogy a partnerektől nem a bizalmat feltételezik, hanem a dezertálást az 15.-16. körben. Az

ellentmondások fényében azt állítom, hogy ezek a válaszok a vágyálmokról, a másokkal szembeni elvárásokról szólnak, melyek nem mindig kapcsolódnak koherensen azokhoz a tényezőkhöz, amiket ők maguk tudnak, vagy akarnak nyújtani egy partnerségben.

A fentieken kívül a bizalom szempontjából kiugróan fontosnak tartják a résztvevők azt a tényt, hogy a partnercéget rokon vezeti-e: a 4-es és 5-ös fontossági értéket a válaszadók 60%-a jelölte be, közepesen fontosnak tartják azt, ha ismerős irányítja (43%). Ezt a faktort nagyon fontosnak 17%, fontosnak 27% tartja. Ezek az értékek is világosan mutatják, hogy a bizalomsugár a családokon belül erős, azon kívül jelentősen gyengül. A partnerek kiválasztásánál legkevésbé fontos tényezőnek a politikai értékrendet (83%) és befolyást jelölték meg (59%). A válaszaikat az állandóan változó politikai szereplők és holdudvaruk felé táplált általános közbizalomhiánnyal magyarázták. Közepesen fontos faktornak tartják a kiválasztásnál a partnercég által nyújtott szolgáltatások árfekvését (68%), illetve üzleti befolyását (47%).

18. táblázat
Üzleti partnerektől való megválás szempontjai

Források	Nem fontos					Fontos				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Árfekvés	2	4	23	54	17					
Partner pénzügyi instabilitása	2	15	21	39	23					
Partner emberi megbízhatatlansága	0	0	2	19	79					
Régi partner szakmai felkészületlensége	0	2	6	57	24					
Új partner cégnek kapcsolati tőkéje nagyobb	18	19	37	17	9					
Új partner cég politikai befolyása nagyobb	21	63	11	3	2					
Új partner cég üzleti befolyása nagyobb	9	19	47	17	7					
Új partner cég piaci részesedése nagyobb	3	16	49	24	8					
Új partnercéggel közös politikai értékrend	77	16	4	3	0					
Új partner céget rokon vezeti	9	12	41	22	16					
Új partner céget ismerős vezeti	8	24	39	16	13					
Új partner cég rugalmassága, toleranciája	0	5	31	47	17					

Új partner cég nagysága	24	38	17	13	8
Új partner céggel új fejlesztési lehetőségek nyílnak	1	1	12	54	32
Új projekthez új partnert választok-szeretek több lábon állni	2	21	45	24	8

Forrás: mélyinterjúk felmérés adatai alapján saját szerkesztés

Egy partnertől való megválás indokai között – a 18. táblázat adatai szerint – toronymagasan vezet a régi partner megbízhatatlansága: a 4-5-ös fontossági érték összesen 98%-nyi szavazatot kapott. Nagy meglepetésemre fontos tényezőnek tekintik a válaszadók a régi partnercég szakmai felkészületlenségét is (4-es, 5-ös fontossági fokozatot a válaszadók 81%-a jelölt meg). Hasonló mértékben tartják fontosnak azt a lehetőséget, ha az új partnercég új fejlesztési lehetőségeket kínál (4-es, 5-ös fontossági értéket a válaszadók 86%-a adott), annak ellenére, hogy sem a szakmai szervezeti tagságot, sem a továbbképzéseket, illetve a fejlesztő intézményekkel való tagságot sem tartották relevánsnak a partnerségi együttműködésekben. Magyarán az interjúalanyok kifejtették, hogy ők maguk egyrészt nem tudják finanszírozni a fejlesztéseket, másrészt a térségben működő K+F intézmények velük nem kötnek együttműködést. Arra a kérdésemre, hogy „*miért nem alkotnak más vállalkozókkal együtt fejlesztési hálózatot, ahol a költségeket meg tudnák osztani*”, azt felelték, hogy idézem: „*miért finanszíroznák ők mások fejlesztéseit?*”. *Noha a megkérdezettek a bizalom meglétét jelölik elsődlegesen fontos tényezőnek az együttműködések fenntartásában és megszületésében, nyilvánvaló, hogy igen kevésbé bíznak meg vállalkozó társaikban is. Attól tartanak, hogy eleinte a saját érdekében minden fél kooperál, majd a sokadik körben, elég információ birtokában dezertál. A bizalom ebben a térségben tehát a „kincs, ami nincs”.*

A partnertől való megválásánál fontos szempontot képvisel az árpreferencia (4-es, 5-ös értéket a válaszadók 71%-a adott), illetve a régi partner pénzügyi instabilitása (4-es, 5-ös értéket a válaszadók 62%-a adott). A pénzügyileg gyenge partner leváltása azért is érdekes, mert a partnercég megválasztásánál a toleranciát és rugalmasságot a megbízhatóság mellett kiemelkedően fontos tényezőnek tartották a megkérdezettek. Ebből az ellentmondásból szintén arra következtettek, hogy szakadék van aközött, amit a vállalkozók várnak és amit nyújtanak egy partnerségben. Ez nem tudatos, a megkérdezettek ezt nem ismerték fel, nem gondolják, hogy ez az együttműködések akadálya lehet. A gátló tényezőket kivétel nélkül

magukon kívül keresték. *Nem láttak ellentmondást aközött, hogy fontos számukra a megbízhatóság, korrektség és lojalitás, ugyanakkor árpreferencia alapján akár le is váltanák a régi partnereiket. Ezt azzal magyarázták, hogy nem engedhetik meg maguknak az ellenkezőjét. Én úgy gondolom, hogy ez az érvelés a felelősségvárítás egy tipikus példája.*

A régi partnercégtől való megváltás fontos indokának tartották a válaszadók az új partner feléjük tanúsított toleranciáját és rugalmasságát (47%), (3-as, 4-es, 5-ös értékekre adott szavazatok aránya 95%). Ők maguk nem rugalmasak, de a partnerüktől elvárják, hogy velük szemben az legyen. Partnercsere akkor valószínűsíthető, ha az új céget rokon vezeti (4-es, 5-ös értéket a válaszadók 63%-a adott). Ennél valamivel kevésbé valószínű, ha az új céget ismerős irányítja (válaszadók 55%-a adott 4-es, 5-ös fontossági értéket ennek a lehetőségnek).

Az új partnercég kiterjedtebb kapcsolati tőkéjét közepesen fontosnak tartják a válaszadók a „partnercsere” indokaként (2-es, 3-as, 4-es átlagértéket a válaszadók 73%-a adott, melyből a 3-as érték a legmagasabb, 37%-os aránnyal szerepelt). A politikai befolyás és a közös politikai értékrend sem a partnerválasztásnál sem a partnercserénél nem játszik fontos szerepet, melynek oka a már említett általános közbizalomhiány.

Írott és íratlan kötelezettségek: Egy hosszú távú együttműködés során lehetetlen mindent írásba foglalni: megnehezítené és megdrágítaná az ügymenetet. A bizalom egyik jele éppen az, hogy bizonyos kötelezettségeket a felek nem foglalnak írásba. Arra a kérdésre, hogy *„milyen íratlan kölcsönös kötelezettségeket vállal üzleti partnereivel”*, a megkérdezettek többsége (51%) válaszolta, hogy bizonyos cikkeket egymásnak szállítanak. A kizárólagosságot viszont tagadták: nem csak egymásnak és nem csak egymástól rendelnek és szállítanak. *A hűség és a lojalitás ebben az esetben tehát viszonylagos.* A válaszuk egészen pontosan itt azt jelenti, hogy mindig rendelnek egymástól és szállítanak egymásnak valamit, de sem a mennyiség, sem a rendszeresség sem a – bizonyos termékekre vonatkozó – kizárólagosság nem játszik szerepet ezekben a kapcsolatokban.

A válaszadók 43%-a legközelebbi partnereikkel – átlag két-három cég – bizonyos nagy befektetéseket nem igénylő munkákat megkezdnek, de a szerződés megkötésének elhúzódását a bizalmatlanság jelének tekintik.

A megkérdezett munkáltatók arra kérdésre, hogy *„a munkaszerződésen kívül van-e az alkalmazottak és a cég között íratlan szabályokon nyugvó kölcsönös kötelezettségvállalás”*, a következőket felelték: a munkavállalótól a rendezett életvitelt, lojalitást, rugalmasságot elvárják, a cég részéről viszont nem tudtak komoly íratlan kötelezettséget felmutatni. Azt

említették, hogy családi betegség, elhalálozás esetén lehetőség szerint átmenetileg rugalmasabban kezelik a munkaidőt, elengedik kórházba a beosztottat intézkedni, de állításuk szerint ezzel szeretnek a munkavállalók visszaélni.

Tolerancia a pénzügyek terén: A megkérdezettek egyöntetűen azt állították, hogy amennyiben a partner likviditási gondokkal küzd, kisebb összegű számlák esetén lehetségesnek tartják, hogy csak akkor számlázzanak felé, ha pénzhez jutott. Ezt a lehetőséget is csak a legszűkebb kör számára tartják fent. A nagyobb összegű kifizetések esetén nem látnak lehetőséget sem a késleltetett számlázásra, sem a kedvezményes hitel nyújtására. A válaszadók nagy arányban (23%) számoltak be arról, hogy egykori üzlettársaik hogyan próbálták őket pénzügyileg megkárosítani a fenti két indokra hivatkozva. Az egyik vállalkozó, aki 13 éve működtet egy sikeres céget, amikor észlelte, hogy társa sikkasztott a cégből, megpróbálta vele tárgyalásos úton rendezni a kérdést. Mivel ez kudarcba fulladt, bejelentette az esetet az APEH-nak, és jogi útra terelte a vitát. Az eljárás elhúzódott, és az APEH végül vele fizettette meg a társa által okozott kárt is. A volt üzleti partnert a bíróság bűnösnek találta, de a felfüggesztett börtönbüntetésen kívül semmilyen kár nem érte, az adósságát azóta sem fizette meg. Valószínűleg azóta is boldogan él az elsikkasztott pénzzel. Konklúzióként a vállalkozó azt vonta le, hogy a közvetlen környezetén és családján kívül senkiben nem bízhat. A hatóságok és a bíróság pedig szerinte nem igazságszolgáltatásra törekszik. Szerinte a segítségkérés pedig a gyengeség jele. A válaszadók 58%-a számolt be arról, hogy már volt jogi útra terelt hasonló vitás ügye. A likviditási gondokra való hivatkozás – más megkérdezettek szerint is – taktikázásnak minősül, mely bizalmatlanságot szül. Ez a közintézményekbe és személyekbe vetett ismétlődés és stratégiai bizalom megingásának egy tipikus példája. Így termelődik a bizalom helyett a „bizalmatlansági stratégia” a TFT játszmán belül. Az eredmény és a személyes, illetve gazdasági jellegű kapcsolatok széthullása. Érdekes viszont, hogy ugyan ezek a vállalkozók a partnerség kiépítésénél a rugalmasságot, lojalitást és bizalmat. Vagy ismét arról a kincsről beszélünk, ami nincs?

A jogi eljárások elszaporodása a térségben az utóbbi két évben sajnálatos módon a pályázatok kapcsán figyelhető meg. A megkérdezettek 39%-a számolt be arról, hogy főpályázóként, vagy partnerként magával a támogatást folyósító un. Irányító Hatósággal nem tudták rendezni tárgyalásos úton a vitás kérdéseiket. A már kifizetett számlákat és szakmailag elfogadott program után járó támogatást csak ügyvéd által küldött fizetési felszólítások után kapták meg. Peres eljárás egyik ügyből sem lett. Ezt a helyzetet sajnós a saját hatéves, a

térségben végzett térségfejlesztői gyakorlatom is igazolja. A pályázati szerződések egyoldalúak, garanciákat és határidőket egzakt módon csak a támogatottra szabnak meg, a támogatót nem köti konkrét határidő a támogatások folyósítására. Ez a jelenség azt fogja eredményezni, hogy csökken a pályázói kedv és a közintézményekbe vetett – már eleve megtépzott – bizalom a térségben. Ugyanakkor paradox módon van egy, a térség gazdasági szereplőire vonatkozó pozitív hatása is: erősíti a pályázati partnerek közötti köteleket, bizalmat. A partnerek ugyanis látják, hogy csak akkor jutnak a támogatási összegekhez, ha összefognak, mivel azt kivétel nélkül csoportos megbízásként az összes pályázati partnernek egyszerre utalják ki. A „te ellenséged az én ellenségem is, azaz a közös ellenségünk” jelmondat égisze alatt a partnerek kénytelenek összehangolni az érdekeiket, és egy közös álláspontot elfoglalni. *Sok együttműködés a Szántó Zoltán (2007) által megfogalmazott „közellenség triádok” bázisán születik.* Ezek a problémák a kedvezőbb gazdasági helyzetű térségeket nem sújtják, de – halkán megjegyezném – nem is ők a strukturális alapok igazi céltérségei.

A cégek közötti közös fejlesztésekről és eredményekről gyér az információcsere, és eddig a közösen megvalósított pályázatokra koncentrálódott. A válaszadók 43%-a számolt be arról, hogy nagyobb csoportokban rendszeresen találkoznak – tehát nem csak az állandó két-három partnerrel – és egyfajta *informális klubbot alkotva* megbeszélnek az előző időszak – átlag egy hónap – *megpróbáltatásait.* A főbb beszédtemákat az egyre sűrűsödő hatósági ellenőrzések, Apeh vizsgálatok, pályázati megvalósítások során az Irányító Hatósággal kapcsolatosan felmerült problémák adják. Megosztják egymással ötleteiket és megoldási javaslatukat. A megkérdezettek 85%-a vesz részt hasonló típusú összejöveteleken. Ezeken a fórumokon is a *„közös ellenséggel” szembeni összefogás kovácsolja össze a rendhagyó „információs hálózat” tagjait.* A közellenség-triádok tagjait a közös megpróbáltatások együttműködésre, összefogásra és egymás iránti bizalomra készíteti. Egy vállalkozó, aki egyben az egyik falu polgármestere is, vegyesboltot üzemeltet a településén. Elmondása szerint az egyik hatóság ellenőrei három héten belül háromszor jártak nála. Az első két alkalommal nem találtak szabálytalanságot. A harmadik alkalommal elbeszélgetett az ellenőrökkel és megkérdezte tőlük, hogy mi a valódi céljuk. Kiderült, hogy egy fix összeget bírságként be kell szedniük egy adott idő alatt. A vállalkozó megállapodott velük, hogy kiszabhatnak rá egy 50.000 forintos bírságot, melynek fejében minimum fél évre elkerülik. Előkeresett a – már eladásból kivont termékei közül – egy lejárt szavatosságú konzervet a bírságolás alaptételeként, majd

megtudakolta az ellenőröktől, hogy hol készülnek látogatásra a továbbiakban. Az információk birtokában értesítette a veszélyeztetett zónába tartozó ismerőseit, akik hozzá hasonló módon jártak el.

Az állandó partnerekkel – átlag két-három cég – való *együttműködést az esetek túlnyomó többségében (91%) keretszerződés szabályozza*, mely egyéb szóbeli megállapodásokkal (86%) egészül ki, például az állandó rendelkezésre állásról, engedményes vásárlási és szolgáltatási árról (83%). Az új, még ismeretlen partnerekkel részletes, mindenre kiterjedő szerződést kötnek (76%). *A megkérdezettek hozzáfűzték, hogy a szürke és fekete gazdaságot érintő közös ügyleteikről nyilván nem kötnek szerződést. Az általános közbizalomhiány így eredményezi az amorális hálózatok kialakulását. Ezekben az esetekben csakúgy, mint a maffia hálózatoknál, szóbeli, nem írásos szerződések, illetve szertartásokkal megpecsételt megállapodások szabályozzák az együttműködéseket.* Ezekben az esetekben állításuk szerint a bizalom tartja össze az együttműködést, nem a szerződés. ***A bizalmat leggyakrabban a megkérdezettek a – vélt vagy valós – közös ellenséggel szembeni jogos fellépés érdekében történő együttműködés összetartó erejeként említik.*** Külön érdekes kérdés az, hogy milyen tevékenységek tartoznak ebbe a körbe: a megkérdezettek közös megegyezéssel említették az *információs klubot, a hatóságok kijátszását, a számla nélküli pénzmozgásokat, a megbízásokért adott kötelező 10% gyakorlatát. Közös ellenségnek pedig az állami hatóságokat, illetve magát az államot tartják.* Úgy vélik, hogy ez utóbbi nem biztosítja a megfelelő feltételeket a talpon maradáshoz, sőt gazdasági és bürokratikus akadályokat gördít a helyi vállalkozások fejlődése elé magas adóterhek, sorozatos ellenőrzések, kötelező bírságok formájában. Ezért úgy vélik, hogy jogos önvédelemből szabálytalan ügyletekhez folyamodhatnak. *Az ördögi kör, csakúgy, mint Dél-Itáliában, itt is bezárul.* Az általános közbizalom hiány és rossz gazdasági kilátások amorális adaptációs stratégiákat indítanak be. A közös ellenség megnevezése, illetve az ellene történő jogos fellépés nem szerepelt a kérdőívemben. ***Eredetileg nem feltételeztem a közbizalom ilyen kritikus hiányát.***

Az információ megosztása a cégek között zömében szintén a „közös ellenség” kivédésére irányul: a válaszadók egyöntetűen azt vallották, hogy technológiai, fejlesztési, marketing elképzeléseiket a fent már említett indokok alapján nem szívesen osztják meg a – két-három cégből álló – mikro hálózataikon kívül eső cégekkel. Azon belül egymást kiegészítő szolgáltatásokat, termékeket gyártanak. A saját területén a *megkérdezettek közül sokan (24%) önerőből próbálják megoldani a fejlesztéseket. Ez az eredmény összevág az alfejezet legelső*

táblázatával, melyben a válaszadók átlag 20%-a jelezte, hogy senkitől nem kér tanácsot és senkivel nem osztja meg fejlesztési ötleteit, mert mindent maga szeretne megoldani. Ahol a partnercégeket családtag, vagy régi barát vezeti – szintén az előző táblázat adataihoz hasonlóan –, 65% feletti azok aránya, akik a fejlesztési információikat megosztják egymással. Ismét igazolást nyert az a jelenség, hogy a családi és szűk baráti körben egyfajta véd- és dacszövetség működik erős bizalmi kötelékekkel, mely ezen a körön kívül jelentősen gyengül, illetve visszajára fordul.

Cégvezetés és a munkatársi gárda összetétele: Az általam meginterjúvolt kis- és középvállalkozásokra egyaránt a *családi irányítás jellemző*. A középvállalkozások esetében – ahol több, mint 50 foglalkoztatott dolgozik a cégben – már 27%-ban találhatunk külsős szakembereket és profi menedzsereket a cégvezetésben, de ők is a tulajdonosnak tartoznak felelősséggel. A kisvállalkozások elenyésző mértékben (5%) alkalmaznak külsős szakembereket a cégvezetésben, ahogy ezt a 17. számú táblázatadatai mutatják.

A *munkatársi gárda összetétele is* hasonló tendenciát mutat: *minél nagyobb egy cég, annál valószínűbb a kívülről érkező munkatársak alkalmazása*. A kisvállalkozások esetén elmondható, hogy a család minden tagja dolgozik, vagy besegít rész-, vagy teljes munkaidőben. A kisvállalkozások esetében a nem családi vagy ismerősi körből érkező szakemberek foglalkoztatása átlag 40%, a középvállalkozásoknál 65%. A családtagok sok esetben rendelkeznek állandó bejelentett fő munkahellyel, és a családi cégben részmunkaidőben, vagy szabadidejükben ingyen dolgoznak. A külsősök alkalmazására a válaszadók bevallása szerint más feltételek vonatkoznak: *minden esetben írásos alapszerződést, vagy eseti megállapodást kötnek velük*. A munkavállalók jövedelme többségében minimálbérből és költségelszámolásból, vagy fekete juttatásokból áll; az indoklás szerint a túl magas járulék- és adóterhek miatt. A külsős alkalmazottak igen nagy százaléka (54%) a – közvetett, vagy közvetlen – ismerősi körből kerül ki. Ez azért nem számít véleményem szerint kirívó aránynak, mert a kistéleptületeken legalább közvetve ismerik egymást az emberek. Sok vállalkozó gondolkodik azon, hogy formálisan átköltözteti cége székhelyét Szlovákiába, ahol átlag 20%-al alacsonyabb a járulék- és fenntartási költség, illetve a hatóságok is barátságosabbak. A korábban már említett informális klubok egyik gyakori témája a szlovákiai cégalapítás.

19. táblázat
Munkatársak kiválasztásának szempontjai

Szempontok	Nem fontos					Fontos				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Rokoni kötelék	5	9	16	21	49					
Ismerősi, baráti kapcsolatok	9	11	29	34	17					
Szakmai gyakorlat, rátermettség	7	13	15	28	37					
Ismerősök, barátok ajánlása	0	4	13	51	32					
Családtagok ajánlása	18	19	16	57	28					
Kor	19	23	39	11	8					
Nem	41	33	17	6	3					
Családi állapot	24	47	15	9	5					
Nemzetiség	0	6	9	23	62					
Fizetési igény	0	2	5	38	54					
Terhelhetőség	0	4	19	35	42					
Politikai hovatartozás	76	17	4	2	1					
Feltételezett közös értékrend	24	19	36	23	9					
Jó szakmai ajánlások	8	9	18	41	24					
Egyéb: Motiváció	0	3	5	23	69					
Egyéb: Életmód	2	6	14	25	53					

Forrás: Strukturát mélyinterjúk eredményei alapján a szerző saját szerkesztése

A nem családtag munkatársak kiválasztásának legfontosabb szempontjai a 19. számú táblázat adatai szerint a következők: a munkavállaló motiváltságát a válaszadók 69%-a tartotta a legfontosabb tényezőnek, 4-es, 5-ös értéket együtt pedig 92%-a adott. A fizetési igényt 54% tartotta a leglényegesebbnek, 4-es, 5-ös értéket 92% adott. Tehát motivált, de kis fizetési igényű alkalmazottakat preferálnának a legszívesebben a megkérdezettek, ami eleve önellentmondás. Ezen kívül 62% tartja legfontosabb tényezőnek a nemzetiségi hovatartozást, értsd a roma munkavállalók kerülését, mondván „felvétel után azonnal táppénzre megy, vagy lopni fog”. A válaszadók 53%-a emeli ki, hogy leendő alkalmazottaik megfelelő életmódot éljenek – értsd: italozás, büntetett előélet, garázda hajlam, lopás stb. nélkül –, 4-es, 5-ös

értéket a megkérdezettek 78%-a adott. A terhelhetőséget 42% tartja lényeges tényezőnek a kiválasztásnál, 4-es, 5-ös értéket 77%-uk adott.

Összefoglalva tehát a megkérdezettek a lehetőleg magas motivációs szintű, alacsony fizetési igényű, nem roma, rendezett életvitelű, terhelhető munkavállalókat preferálnak. E feltételek megléte mellett tudnak bízni az alkalmazottaikban... Felmerül a kérdés, hogy a minimális fizetésért sok munkát nyújtó alkalmazott kiben bízhat?

A fentiekén kívül a vállalkozók egy munkatárs felvételekor fontosnak tartják a rokoni, illetve baráti, ismerősi kötelekeket és ajánlásokat – ebben a fontossági sorrendben. Lényeges szempont továbbá az alkalmazott felkészültsége és a jó szakmai ajánlások megléte. Itt ismét felhívnom a figyelmet egy önellentmondásra: a továbbképzést, betanítást, szakmai tagságot, fórumokon való részvételt egyáltalán nem tartják a cégük szempontjából fontosnak, de alkalmazottaiktól jó néven veszik. Közepesen fontosnak minősült a kor (39% kapott 3-as értéket), a feltételezett közös értékrend (36%), de a megfelelően konszolidált életmód alapfeltétel. Legkevésbé fontos a politikai hovatartozás (76%), a családi állapot (47%) és a nem (41%).

20. táblázat

A munkavállalótól való megválás szempontjai %-ban kifejezve

Szempontok	Nem fontos					Fontos				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Cég pénzügyi gondjai	0	0	3	14	83					
Inkorrektség, megbízhatatlanság	0	0	3	31	66					
Szakmai felkészületlenség	8	12	16	43	21					
Család ajánlására valakit fel akarnak venni	7	22	48	14	9					
Ismerősök ajánlására valaki fel szeretne venni	21	23	39	11	6					
Szerényebb fizetési igénnyel jelentkezik valaki	2	9	51	23	15					
Rossz munkamorál:lógás, lopás	0	0	2	11	87					
Nem eléggé terhelhető munkavállaló	3	7	15	46	29					
Cég iránti lojalitás hiánya	0	2	6	36	52					
Rugalmasság hiánya	7	8	15	27	43					

Forrás: Strukturát mélyinterjúk eredményei alapján a szerző saját szerkesztése

Az alkalmazottaktól való megválás indokait a 20. számú táblázat tartalmazza. A megkérdezett vállalkozók döntő többsége pénzügyi okokból és a munkavállaló rossz hozzáállása miatt válna meg tőle: a rossz munkamorál miatt 87% (4-es, 5-ös értéket 98% adott), a cég pénzügyi gondjai miatt 83% (4-es, 5-ös értéket 97% adott), inkorrekttség és megbízhatatlanság miatt 66% (4-es, 5-ös értéket 97% adott), a cég iránti lojalitás hiánya miatt 52% (4-5-ös érték 88% adott), a rugalmasság hiánya miatt 43% (4-5-ös értéket 70% adott) bocsátaná el az alkalmazottját. Tehát a cég pénzügyi gondjai esetén elbocsátásokhoz folyamodik, ugyanakkor lojalitást és rugalmasságot vár az alkalmazottaitól minimálbéréért cserébe. Megkérdeztem, hogy nem gondolkodnak-e alternatív megoldásokon gazdasági krízis esetén – például részmunkaidő –, amire a leggyakoribb válasz az volt, hogy „nem engedhetik meg maguknak”. Ez a válasz nyilvánvalóan ismét felelősségátvitásra utal. Nagyon valószínű, hogy rugalmasságot, lojalitást nem lehet várni attól az alkalmazotttól, aki tudja, hogy pénzügyi gondok esetén semmilyen lojalításra nem számíthat a munkáltatójától. A társadalmi tőke és bizalom alapját alkotó kölcsönös kötelezettségek, azaz a szívesség-bank ilyen visszás helyzetben „csődbe jut”.

A válaszadók az elbocsátási indokok között fontosnak tartották továbbá a *terhelhetőség hiányát* (4-es értéket 46% adott), és a *szakmai felkészületlenséget* (43%). A megkérdezettek igen nagy hányada, 51%-a tartotta közepesen fontosnak a *szerényebb fizetési igénnyel rendelkező új munkavállaló felvételét* egy másik drágább alkalmazott elbocsátása árán, 48%-a a családi, 39%-a az ismerősi ajánlást.

A cég stabilitása szempontjából a vezetés és a munkatársak közötti viszony nagyon fontos. Amennyiben működik a szívesség bank az alap kötelezettségek mellett, a vállalat nagyobb valószínűséggel vészeli át a gazdasági kríziseket. A válaszadók 64%-a tárgyalásos úton kísérli meg első körben rendezni vitás ügyeit a munkavállalóival kivéve, ha súlyos vétség – lopás, garázdaság stb. – érné őket, amiért azonnali elbocsátás jár. Írásos figyelmeztetést, illetve belső szabályzat alapján történő fegyelmi fokozatokat egyetlen válaszadó sem alkalmaz. A megkérdezettek 26%-a számolt be a munkavállalóival kapcsolatos peres eljárásokról. Az esetek közel felében a munkáltató perelte be volt alkalmazottját, a másik felében az alkalmazott kezdeményezte az eljárást. Az okok között vitatott táppénz, betegszabadság, lopás álltak.

Munkamegosztás, munkakörök és feladatok: A cégek rendelkeznek a törvényi szabályozásnak megfelelő – de annál nem részletesebb – munkaköri szabályzattal és leírással,

a napi feladatokat maga a vezető adja ki és legtöbbször ő is ellenőrzi, vagy a közvetlen helyettese. Az alkalmazottaknak nincsen beleszólásuk a termelési folyamatba, felelőségük a kiadott napi munka megfelelő teljesítésére terjed ki. A munkatársak és a vezetők nem tartanak fent személyes kapcsolatokat a munkaidőn kívül, mert azt fegyelem bomlasztó idézem: „mutyizásnak” tekintik. Az interjúalanyok ezt azzal magyarázták, hogy a környékükön az a szokás, hogy a középiskolában, esetleg egyetemen szerzett gyermek- és ifjúkori barátokkal, illetve családtagokkal töltik szabadidejüket. A munkát és a magánéletet nem keverik. A bizalom erejét tehát nem csak a rokoni fokozat, hanem a baráti kötelékek ideje is megszabja. Minél régebben született egy ismeretség, minél több „dolgon mentek keresztül együtt” a barátok, a bizalmi kötelék annál szorosabb. A szabadidő együtt töltése az intim, bizalmi szférába tartozik. A munkatársak pedig minőségileg más kategóriához tartoznak, mint a cégvezető, kivéve, ha annak rokonaiként vagy barátaiként dolgoznak a cégnél. Ezért a külsős munkavállalóknál nem is merül fel a közös időtöltés lehetősége, és valószínűleg a munkavállalók is zavarba jönnének tőle a megkérdezettek állítása szerint.

Arra a kérdésre, hogy *„törekszik-e egyáltalán a cégük az állandó munkatársi gárda kiépítésére”, a megdöbbentő válasz a megkérdezettek túlnyomó többségénél (73%) az volt, hogy ez csak magán a munkavállalókon múlik. Ez ismét a felelősségelhárítás tipikus esete. Amennyiben az alkalmazott megfelelően elvégzi a munkáját, lehet rá számítani, biztosíthatja helyét és idővel elnyerheti a munkáltató bizalmát. A megkérdezettek 53%-a jelezte, hogy régi, megbízható alkalmazottjáért szükség esetén hajlandó megmozgatni kapcsolati tőkéjét. Arról viszont senki nem számolt be, hogy cégvezetőként milyen lépéseket/gesztusokat tesz azért, hogy az alkalmazottak lojalitását, céghez való kötődését erősítse.*

Kompenzáció: A régebbi, hűséges munkatársakat költségelszámolás, étkezési jegy, utazási hozzájárulás révén kompenzálják a leggyakrabban (61%), mert a fizetésemelés járulékai nagyon megterhelnék a céget. A magánprogramok, a továbbképzések biztosítása nem szerepel a kompenzáció között. A megkérdezettek 58% vallotta be, hogy alkalmazottai havi járandóságának minimálbér feletti részét „feketén, zsebbe” fizeti meg, azaz illegális, be nem jelentett, le nem adózott jövedelemként. Az összeg utalása minden esetben a munkáltató megítélésétől és a cég aktuális anyagi helyzetétől függ, mivel kifizetésére szerződés nem kötelez. Bármilyen konfliktus, vagy a cég nehéz pénzügyi helyzete esetén ez a mozgó bér kerül először megvonásra.

Fluktuáció: A cégen belüli fluktuáció a megkérdezettek többségének állítása szerint közepes. A kisvállalkozóknál átlag két évet töltenek az alkalmazottak, a közepes vállalkozásoknál ez az idő hosszabb, két-három év. Az, hogy ez közepes szintű fluktuációt jelent a megkérdezettek szerint, már önmagában elgondolkodtató.

Bérszint megállapítása: Az alkalmazottak bérszintjének megállapításakor ismét külön értékeltém a kis- és a középvállalkozások válaszait. Az előbbieket a *minimálbért* tudják csak biztosítani alkalmazottaik túlnyomó *többségének, nem differenciálnak a bérszintek között.* Csak a felsőbb vezetők, illetve csoportvezetők fizetése magasabb. *A lojalitást és megbízhatóságot nem az alapfizetésben fejezik ki, hanem költségelszámolás (93%) illetve „fekete”, illegális juttatások (58%) formájában honorálják. A középvállalkozások esetében a válaszadók 86%-a a pozíció szerint differenciálja a fizetéseket. Ennek megszerzése viszont legalább annyira bizalmi, mint szakmai kérdés.* Egy kinevezés, előléptetés a főleg megbízhatóság, lojalitás, terhelhetőség függvénye. Ez a vállalkozói kategória is *ismeri a költségelszámoláson alapuló prémiumrendszert (53%),* mely a differenciált fizetési struktúrát egészíti ki. A törvénytelen juttatások aránya ebben a kategóriában kisebb, de nem elhanyagolható (35%).

IV.1.1. Fogolydilemma játék eredményei

„Többet megtudhatsz másokról egy óra játék, mint egy év beszélgetés alatt.”
(Platón)

A célcsoporttal szektoronként külön-külön egy fókuszcsoportos beszélgetés keretein belül fogolydilemma játékot is végeztem szituációs gyakorlatok formájában. Az eredmények ismét nagyon érdekesek lettek.

A térségfejlesztési szektor képviselői 100%-ban hűségesek maradtak, és nem dezertáltak a játékban. Fejlett kooperációs és kommunikációs készségüket igazolja, hogy az alap kérdéssorban meglátták a kiskaput: az, hogy a másik fél esetleg ellenük vallott, még nem jelent semmit. Csak közvetett bizonyítékok alapján nem ítélték el senki. Eleve a vállalatossal szemben voltak bizalmatlanok, jobban bíztak a társukban, bármit is állított a „nyomozó”.

A *vállalkozói szféra képviselői* szintén sajátos megoldást találtak a problémára, egyikük sem árulta el a párját. A saját magyarázatuk szerint ennek nem az óriási bizalom az oka, hanem a „józan ész és a taktika”. Magyarázatul a térségfejlesztési szakemberekhez igen hasonló indokot említettek. A társukban látatlanban is jobban bíznak, mint a „nyomozóban” mivel ellentétesek az érdekeik. Első körben semmiképpen sem árulnák el a társukat, hanem jó ügyvédet fogadnának és a bizonyítékok fényében döntenének a lépésekről. Amennyiben a társuk valóban elárulta őket, annak vallomásaiban keresnék meg a „lukakat”. A megkérdezettek közül senki sem volt hajlandó tisztán a fogolydilemma játék megadott szabályai szerint lépni: keresték a „kiskapukat”, a „kibúvókat”. A fogolydilemma játék pusztán számszerűsíthető eredményeiből elvileg azt lehetett volna leszűrni, hogy a megkérdezettek körében a bizalom teljes. A fókuszcsoportos beszélgetés lehetőséget adott az eredmény mélyebb értelmezésére, ami jóval árnyaltabb, mint az egyszerű dezertál, vagy nem dezertál lehetőségek. A válaszok és a „játék” értelmezése egyaránt egy sajátos szemléletmódot tükröznek: a megkérdezettek nem követnek csak úgy egy játékot. A szabályokat kereteknek tekintik és azon belül maximálisan megpróbálják kihasználni a mozgásterüket. Amennyiben fennáll a játszma ismétlődésének kényszere, a cserbenhagyás akkor sem az első, vagy a második fordulónál jellemző, hanem legkorábban a 15. vagy 16. forduló után. A megkérdezettek állítása szerint csak akkor érdemes dezertálni, ha az illető megfelelő mennyiségű kapcsolati, információs tőkét gyűjtött össze ahhoz, hogy a társait megkerülje, esetleg az információkat velük szemben felhasználja, és ezzel ártalmatlanítsa az esetleges retorzióikat. A játékban résztvevők ezt a sajátos szemléletet azzal indokolták, hogy a térségben mindig nehéz volt a megélhetés, ezért „fifikára”, találmányosságra mindig is nagy szükség volt. Bevallásuk szerint minden szabályt, törvényt, előírást ugyanígy értelmeznek. A 100%-os nem dezertál válaszok valójában csak annyit jelentettek, hogy a nyomozókban kevésbé bíztak, mint társaikban, és megpróbálták a játék szabad mozgásterét kihasználni és kiskapukat keresni. A TIT FOR TAT stratégia sajátos értelmezése mutatja igazán, hogy a vizsgált területen milyen nehéz bizalmi kapcsolatokat kiépíteni.

IV.1.2. Hálózat és bizalom a megkérdezettek szemszögéből

„Ahol társadalom van, ott törvény kell, és ahol törvény van, ott feltámad az igazság...
És ahol az igazság van, ott megszületik az igazságtalanság is.”
(Rejtő Jenő)

A primér kutatásba bevont interjúalanyaimat egy fókuszcsoporthoz-foglalkozás keretein belül arra kértem, hogy saját maguk rajzolják fel a cégük kapcsolati hálóját. A felmérés paramétereit a 21. táblázat, míg eredményét a 39. ábra szemlélteti az alábbiak szerint.

21. táblázat
Hálózati felmérés paramétereit

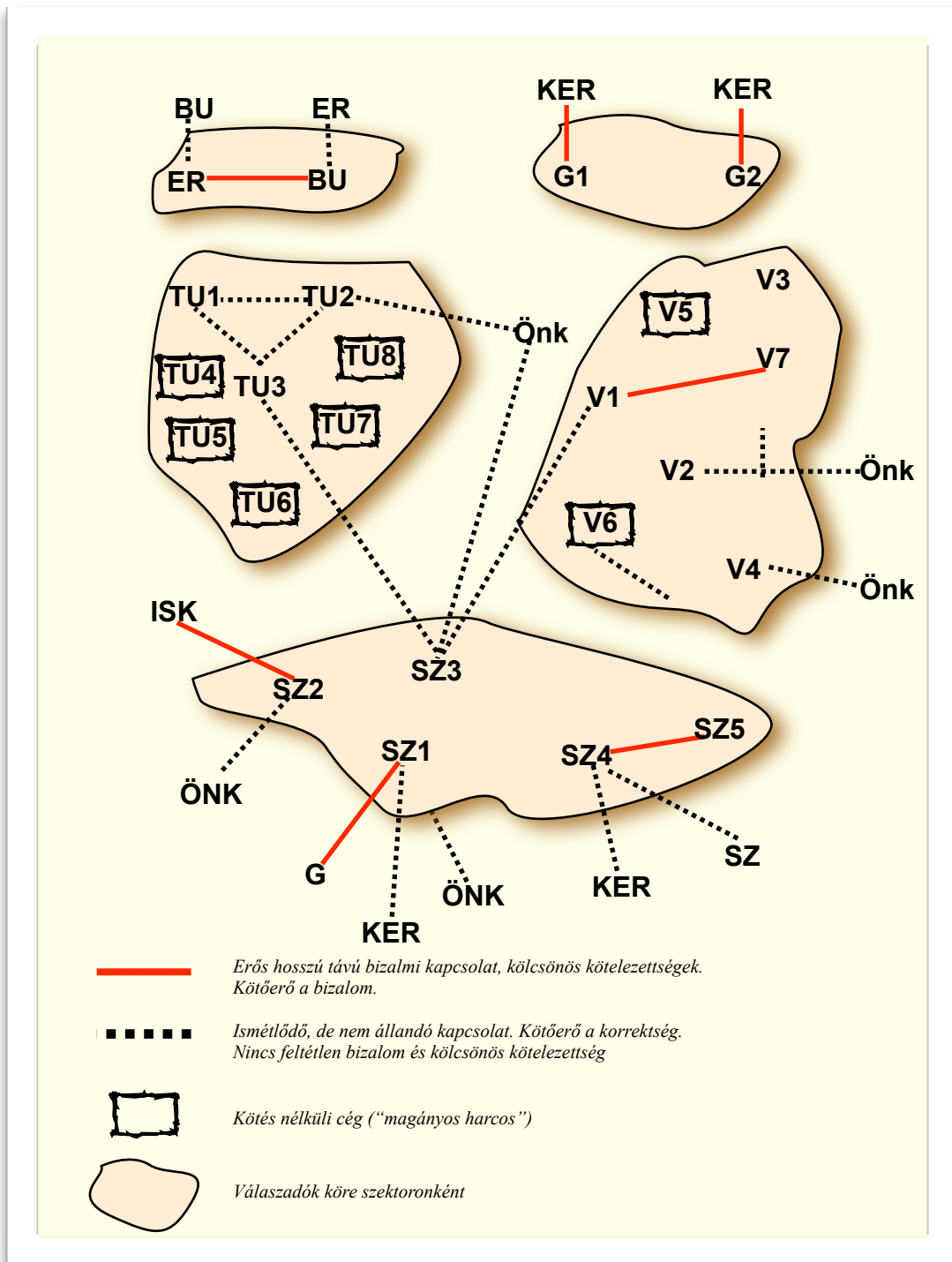
Hálózati jellemzők	Paraméterek
Cégek száma	24 megkérdezett és 12 megjelölt külső cég = 36
Kötésszám	25
1 cégre jutó átlagos kötésszám	1,04
Kötések szerkezete	0 kötéssel rendelkező cégek = 7 db "magányos harcosok 1 kötéssel rendelkező cégek= 5 db 2 kötéssel rendelkező cégek= 6 db 3 kötéssel rendelkező cégek= 6 db
Kötések típusa	1.) Hosszú távú, kölcsönös kötelezettségeket tartalmazó kapcsolatok (spontán gazdasági kapcsolatok) = 25 kötésből 7, azaz 28%, mely 9 megkérdezett céget érint
Kötések-bizalom	25-ből 7 kötés bizalmi. Az összes kötés 28%-a. Mind a 7 stratégiai kötés bizalmi. A maradék 18 kapcsolat kötőereje a "korrektség", de még nem bizalom.
Szektorok és rövidítések az ábrán	TU= turisztikai vállalkozás V= Vendéglátóipari vállalkozás SZ = szolgáltatás ER = Erdészeti vállalkozás BU = bútorigipari vállalkozás

Forrás: Strukturát mélyinterjúk eredményei alapján szerző saját szerkesztése

Mivel a válaszadók névtelenséget kértek, magukat és partnereiket kódokkal jelölték, mely a szektor elnevezésének rövidítését tartalmazta, illetve egy sorszámot, melyről együtt állapodtak meg. A hét jelen lévő vendéglátóipari vállalkozás az V betűkódot és 1-től 7-ig terjedő sorszámot használt, amit egymás között felosztottak sorsolással. (V1-V2 stb). Ugyan így járt el a többi vállalkozói szektor is. A kapcsolathálón egymást is be tudták jelölni, hiszen mindenki kódját ismerték. A fókuszcsoporthozos interjúba és egyben a primér kutatásba be nem

vont, külsős vállalkozók esetén a tevékenységi szektor kódja mellett az ábrán nem szerepelt szám, így meg lehetett azokat különböztetni. Végül, mint egy puzzle-t együtt összeraktuk a hálózati mozaikot, és összefoglaltuk a főbb következtetéseket. Ezek után arra kértem a résztvevőket, hogy egyenként „házi feladatként”, az állandó, kölcsönös kötelezettségeket is tartalmazó bizalmi együttműködések piros egyenes vonallal, az alkalmoszerű, de ismétlődő kapcsolatokat pedig szaggatott vonallal jelöljék a saját ábrájukon. Ezeket a színezett ábrákat már nem közösen értékeltük ki, mert el akartam kerülni, hogy az egymásnak való színlelt megfelelés jegyében a jelenlevők egymást kölcsönösen bejelöljék.

39. ábra
Hálózati fő jellemzői és kapcsolatuk a bizalommal



Forrás: Mélyinterjúk és fókuszcsoportos beszélgetések adatai alapján a szerző saját szerkesztése

Az ábra elszigetelt, és *két-három kötéssel rendelkező, főleg közellenség triádokat*, valamint kapcsolat nélküli „*magányos harcosokat*” mutat. Az egy céghez tartozó legmagasabb kötésszám három. Egy megkérdezett cégre átlagosan egy kötés jut. A **24 megkérdezett cégből 7 magányos harcos**. Bevallásuk szerint senkivel sincs ismétlődő, vagy hosszú távú üzleti kapcsolatuk. Öt a turizmusban tevékenykedik: falusi vendéglátást, vagy fizető vendégszobát tart fent, teljesen egyedül, kettő pedig a vendéglátóiparban dolgozik: egyikük kisboltot, a másik egy kis büfét üzemeltet. A legtöbb kötéssel a szolgáltatásban tevékenykedők rendelkeznek, mivel nekik létfeltételük az ügyfelek megkeresése.

Az azonos tevékenységű vállalkozások között gyér az együttműködés, állandó kooperációról 10 vállalkozó számolt be a 24-ből, mely összesen 7 kötést jelent a 36-ból. Ez az összes meglévő kötés 19,4%-a. A megkérdezettek mottóként az „olcsóbban és külön” jelmondatot határozták meg: az árpreferencia és a függetlenség mint követendő érték erősebb az együttműködési hajlandóságnál.

Az *egymást kiegészítő tevékenységet végző cégek között alig van együttműködés*. Pl. a turisztikai cégek nem rendelnek a közeli vendéglátóipari vállalkozásoktól – egy kivételével –, inkább a közeli multinacionális üzletláncnál vásárolnak. Eközben a multinacionális cégek, mint üzleti partnerek felé egységes az ellenszenvük. Az élelmiszeripari vállalatok pedig nem helyi fuvarozókkal szállítatják áruikat, inkább maguk oldják meg a beszerzést, zömében szintén a közeli multinacionális üzletlánctól.

Az interjúalanyok állandó együttműködéseket az olyan kötelező szolgáltatások esetén kötnek, mint a könyvelés, bankszámla vezetés, könyvvizsgálat. A hálózati ábrán ezért ezt nem jelöltem, mivel a spontán, önerőből kialakult kötésekre voltam kíváncsi.

A helyi *önkormányzatokkal több vállalkozásnak van kapcsolata*, szinte minden szektorban. A megyei önkormányzatokat kistérségi fejlesztési szerveket már egyik megkérdezett sem nem nevezte meg partnerként. A helyi *önkormányzatoknak* viszont köztudottan *alig van kapcsolatuk egymással*.

A válaszadók szerint a a kapcsolatok erőssége, tartóssága, illetve a *bizalom nem függ össze állandó kapcsolatok esetén a szerződések megkötésével. Szerződést akkor kötnek, ha kötelező*. Elmondásuk szerint nem törekszenek állandó szerződéses keretmegállapodások kötésére, mert az elkötelezettséget, kölcsönös felelősséget is jelentene, ami a „mai világban luxus”. Ugyanez az oka annak, hogy nem törekednek szerződés nélkül sem állandó együttműködésekre. A *felelősségelhárítás* és a kölcsönös kötelezettségektől, megkötöttségektől

való szabadulás vágya igen erős a megkérdezettekben. Ezt a jelenséget a válaszadók **„függetlenségnek”** nevezték.

A válaszadók üzleti kapcsolataira, **együtműködéseikre** nagyobb részben a hosszú táv helyett a **rövid, projekt szerű** együttműködés jellemző, melyek **kötőeleme nem a bizalom, hanem a „korrektség”**. Elköteleződést nem kíván, és időközben tesztelhetik a másik felet.

Amennyiben a **korrekt együttműködés nagyon sokszor megismétlődik, létrejöhet a bizalom csírája**. A válaszadók szerint ehhez **hosszú évek kellenek**. Rengeteg cserbenhagyás nélküli TIT FOR TAT játszmát szükséges tehát teljesíteni ahhoz, hogy felvetődjön a bizalom lehetősége. Ez a **hosszú** ideig tartó **folyamat viszont nem kedvez a rugalmasságnak**, mely elengedhetetlen a jó piaci pozíciók megszerzéséhez, megtartásához.

A projektszerű együttműködésekben általános jelenség az, hogy egymással csak az adott projektre vonatkozó információkat osztják meg. Ezen felül közös fejlesztési lehetőségeket, befektetéseket, együttműködések nem terveznek. Attól tartanak, hogy az ötleteiket helyettük majd más valósítja meg. **Ha az üzleti partner hamar sok információhoz jut, akkor érdekeltőbb a dezertálásban, mint az együttműködésben.**

A fentiekből is következik, hogy a **vállalkozók inkább a cégük fejlődését fogják vissza, minthogy azt kockáztatnák, hogy egy bizalomra értelmetlen partnerrel működjenek együtt. Információikat csak a közös ellenséggel szemben folytatott harcban osztják meg** például arról, hogyan kerüljék el a hatóságok idézem: „zaklatásait”. Az üzleti kapcsolatokban a dezertálást sokkal valószínűbbnek tartják, mint a bizalmat. Inkább a meglévő pozícióikat védik, vagy akár visszafejlesztik, mint a növekedés érdekében kockáztatnának.

Az **árpreferencia, kockázatkerülés, a bizalmatlanság, a felelősségelhárítás, a függetlenségre és kötetlenségre való törekvés rugalmatlansághoz, a fejlesztési ötletek visszaszorításához, elszigetelődéshez vezet. A TIT FOR TAT játszma „beragad”**. Ezek együttesen a hálózatok kialakulásának komoly gátjai a térségben.

IV.2. Összefüggések más magyarországi hálózati kutatásokkal

*„Aki nem próbálja meg a lehetetlent, az a lehetésgest sem fogja elérni soha.”
(Johann Wolfgang von Goethe)*

Magyarországon a rendszerváltás óta számos társadalmi tőke felmérés készült, melyek több ponton összecsengenek a saját felmérésem eredményeivel.

Az ICEG EC Észak-alföldi Régióban az Elektrolux beszállítói hálózatát feltérképező kutatása több ponton is rámutat arra, hogy a helyi beszállítók közötti kapcsolatok, gyenge kötések gyérek. Ennek egyik okaként a alacsony bizalmi tőke szintet nevezik meg a kutatók.

Csizmadia Zoltán „Együttműködés és újítóképesség” című 2007. júniusában az ELTE TTK Szociológiai Doktori Iskolájára benyújtott PhD dolgozatának 104. oldalán idéz egy az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság megbízásából 1997-ben készített felmérést, mely az innováció és a versenyképesség kapcsolatát vizsgálta. „Kutatásaink megerősítik az évek óta regisztrált tendenciát, hogy jelentősen visszaesett a vállalatok K+F kapcsolata az egyetemekkel, kutatóintézetekkel. Az innovációk információs forrásaként kevés vállalat nevezi meg őket, az innováció sikerét elősegítő tényezők között alig említik szerepüket.” (Kiss – Pandurics – Lapid, 1997. Idézi: Csizmadia 2007, 104. oldal)

Az általam végzett interjúk rávilágítanak arra, hogy a helyi, térségi vállalkozóknak nincs jelentős kapcsolatuk a kutatási, oktatási intézményekkel, de nem is tartják fontosnak alkalmazottaik továbbképzését. Ettől függetlenül a felvételnél fontos kritérium számukra a jelentkezők szakmai felkészültsége és rátermettsége. A megkérdezettek kevés bizalommal viseltetnek a kutató és képző intézmények irányában. Ezen ellentmondások feloldása a térség és a régió fejlődésének előfeltétele.

Egy párhuzamos felmérés az Észak-magyarországi Régióból: Borbás László doktorandusz társam a készülő disszertációjához 2007 őszén versenyképességi felmérést végzett az egész Észak-magyarországi Régióban. A kérdőívének egyik szakasza a vállalkozások közötti együttműködéseket, hálózatosodást vizsgálta. Mindkettőnk primér felmérése 2007 őszére esett, de egymástól teljesen függetlenül zajlott le. Borbás László a Porter-féle versenyképességi kérdőívet küldte ki postán 1015 vállalkozónak, melyek közül 103 küldött választ. Én 23 vállalkozóval végeztem mélyinterjú és fókuszcsoportos felmérést

a dolgozathoz mellékelt kérdőív alapján. A két felmérés hálózatokra vonatkozó, egymástól független eredményei összhangban vannak:

1. *Kutatás fejlesztés:* Mindkét vizsgálat kimutatja, hogy a térségi vállalkozók nem ápolnak jelentős kapcsolatokat a kutatásfejlesztési intézményekkel, egyetemekkel, helyi fejlesztési intézményekkel.
2. *Információcsere :* A Borbás-féle felmérés kimutatta, hogy a megkérdezettek mintegy kétharmada véli úgy, hogy a *vállalkozók még akkor is elrejtik fejlesztési információikat egymástól, ha ez versenypozíciójukat nem érinti.* A klasztereken belüli információcsere is csak mutatóban létezik, és az új tagok befogadása is nehézkes. Mindkét felmérés rámutat arra, hogy vállalkozások nagy része kizárólag *saját szűk bizalmi körén belül végzi a fejlesztéseket,* senkitől nem kér tanácsot, illetve információt. A társadalmi tőke és a bizalom felmérése során általam végzett mély-interjúkon a válaszadók ezt egyértelműen a bizalom hiányával magyarázták: az információ értékes, azt el lehet lopni.
3. *Állami és régiós intézményekbe vetett bizalom:* Mind Borbás László, mind a saját felméréseim arra mutatnak rá, hogy a térségi vállalkozók egyértelműen bizalmatlanok az állami szektor és a hatóságok intézkedéseivel, előírásaival kapcsolatban. Mindkét felmérés egymástól független válaszadói a hatóságok, adóhivatal és egyéb állami szervek előírásait, normáit hátráltató tényezőként értékelték a cég fejlődése szempontjából. A vizsgálatok rámutattak arra is, hogy sok esetben egyenesen korruptnak tartják a hivatalnokokat, akik kötelező kvóta alapján idézem, „sápolni” mennek a vállalkozókhoz. Az egyik legérdekesebb bizalmi-információs hálózat pontosan az ilyen intézkedések kikerülése, vagy ártalmatlanítása témakörében hozza össze a vállalkozókat. Ezek a hálózatok az „én ellenségem és a te ellenséged a közös ellenségünk” szlogen alapján szerveződnek úgynevezett közellenség-triádokba. ***A bizalom a közös védekezésre irányul, közös fejlesztésekre már nem vonatkozik.*** Az állami szervekkel és hatóságokkal szembeni bizalmatlanság igen veszélyes, figyelmeztető jel. A dél-itáliai hálózatok kialakulásának elemzésnél mutattam rá, hogy ez melegágya lehet a bizalmatlanságon alapuló amorális hálózatok létrejöttének. Sajnos ennek sok eleme jelen van a térségben, és a vállalkozók saját őszinte vallomása alapján

tudjuk, hogy ők sem mindig egyenes úton járnak. Azt nyilatkozták, hogy a szürke és fekete gazdaság megléte nélkül nem tudnák fenntartani sem magukat, sem cégeiket.

4. *Fejlesztési és szolgáltató intézmények:* Mindkét empirikus kutatás arra a következtetésre jutott, hogy a fejlesztési intézmények, inkubátorházak, kamarák, klaszterek kapcsolata a helyi vállalkozókkal igen gyér. Mindkét felmérésen a megkérdezett KKV-k többsége hosszú távú együttműködést általában a törvények által előírt kötelező szolgáltatásokat kínáló cégekkel alakít ki a térségben: könyvelési szolgáltatások, könyvvizsgálat, bankszámla vezetés. Álláspontom szerint ez a jelenség a szűk bizalomsugárral áll összefüggésben. A vállalkozók csak közvetlen környezetükben bíznak, a gyenge kötések igen gyérek, ezért a térségben csak mikro-hálózatokról beszélhetünk. Ezen a közvetlen szűk körön kívüli cégekkel csak a kötelező szolgáltatások esetében létesít állandó kapcsolatot a megkérdezettek túlnyomó többsége. Ezek az együttműködések azonban nem tekinthetők stratégiai szövetségeknek: a felmérésből kiderül, hogy ezekben a kényszer-együttműködésekben az árpreferencia dominál.
5. *Együttműködési hajlam:* Borbás László (2007) felméréséből kiderül, hogy a vállalkozók úgy gondolják, hogy a helyi cégek együttműködése hozzájárul a régió fejlődéséhez, ezért szorosabb kapcsolat kialakítása lenne kívánatos. Ennek ellenére, a Borbás-féle felmérésben megkérdezettek kevesebb, mint 10%-a látta egyértelműen lehetségesnek, hogy a cégek egyszerre versenyezzenek és együtt működjenek. Ugyan ez a felmérés kimutatja, hogy a helyi vállalkozásokkal való együttműködés lehetősége a megkérdezettek kevesebb, mint 20%-nak vonzó lehetőség.

A saját társadalmi tőke és bizalom felmérésem is arra mutat rá, hogy ellentmondásos a viszony az együttműködési hajlam és a tényleges kooperáció között. A megkérdezettek az információkat elsősorban a közvetlen családjukkal osztják meg, illetve egy – általában két-három tagú – mikro-hálózat keretein belül tartják. A bizalom sugár hatóköre eddig tart. Az azon kívül állókkal bizalmatlanok maradnak.

A fentieket támasztja alá az is, hogy Borbás László felmérése értelmében a válaszadók 57%-nak a saját kistérségéből egyáltalán nem származik árbevétele, tehát effektív gazdasági kapcsolatokat a saját kistérségben élő vállalkozókkal nem ápol. Megyei

szinten ez az adat 15% körüli. A vállalkozók 42%-a nem használ semmilyen helyi inputot. A válaszadók 15%-a jelezte, hogy együttműködik helyi cégekkel termékfejlesztésben, vagy az áruk piacra vitelében. Ugyanez az adat megyei szinten 23%. A válaszadók 38,4% termékfejlesztésben a fővárosi cégekkel tart fent állandó üzleti kapcsolatot, 27%-uk pedig piacra vitelben. Ugyanez az arány érződik a hálózati együttműködésekben való részvétellel kapcsolatban. A válaszadók kevesebb, mint a fele vesz részt ilyen hálózatokban. A Budapest dominancia itt is kirívó a helyi együttműködésekkel szemben. Mindez persze nem annak köszönhető hogy az észak-magyarországi cégek a budapesti vállalkozásokban jobban bíznak, inkább annak, hogy a Borbás-féle felmérésben a válaszadók zöme Budapest központú multinacionális cégek beszállító hálózatának tagjai. Helyi hálózati együttműködések a kötelező ügyviteli, könyvelési szolgáltatásokon kívül nem tárt fel ez a felmérés sem.

6. *Cégvezetés és munkavállalók közötti kapcsolat:* Mindkét felmérés arra az ellentmondásra mutat rá, hogy a vállalkozók olcsón szeretnének lojális és terhelhető munkaerőt találni, akinek a képzettsége és szakmai felkészültsége is megfelelő szintű. Ugyanakkor alkalmazottaik továbbképzésére, illetve K+F-re nem hajlandók költeni.
7. *Személyes kapcsolatok:* Borbás László felmérése kimutatja, hogy a vállalkozók a személyes kapcsolat jelentőségét tagadják, és inkább csak a vevők személyes döntéshozatalánál tulajdonítanak neki közepes fokozatú jelentőséget.

A saját társadalmi tőke és bizalom felméréseiből kiderül, hogy a vizsgált területen az gazdasági együttműködések döntő többségét nem a személyes kapcsolatok jelentősége és a magas bizalom, vagy társadalmi tőke szint kovácsolják össze, hanem jól kiszámított önérdék és a taktika. Ezt mutatta ki a TIT FOR TAT játszmák eredménye és a mély-interjúk is.

Korábbi magyarországi vizsgálatok: A bizalom és siker szerepét vizsgálta Tóth Lilla (2003) doktori disszertációja is egy Budapesttől 50 km-re eső város vállalkozói körében. A terepen végzett felmérések, illetve a szerző által széles körben idézett korábbi hasonló témájú magyarországi vizsgálatok tapasztalatai szintén hasonlóak a saját, illetve Borbás László által kimutatott eredményekhez. Ezeket az alábbiakban foglalom össze vázlatosan:

1. *Családi és baráti kapcsolatok és a bizalom:* és Kuczi Tibor – Lengyel György (1996) vizsgálatai arra mutatnak rá, hogy a baráti és rokoni kapcsolatoknak kiemelkedő jelentősége van a hazai kisvállalkozások megalakításában és működésében. Ennek egyik oka az, hogy ez a vállalkozói réteg a privatizációból lényegében kiszorult, bankkölcsonöket nem voltak képesek felvenni, így induló tőkéjüket a baráti és rokoni szálakon keresztül szerezték be. Lengyel Gy. és Tóth I. (1993) vizsgálatai közvetlen kapcsolatot mutattak ki a hazai vállalkozói hajlandóság és a kapcsolati tőke erőssége között. Az erősebb, kiterjedtebb kapcsolati tőke, erősebb vállalkozói hajlandóságot eredményezett. Ez összhangban van az általam végzett felmérés eredményeivel: a megkérdezettek döntő többsége úgy nyilatkozott, hogy helyi vállalkozóként csak a szűk családi, illetve baráti körére támaszkodhat. A bizalomsugár tehát egy igen szűk szférára terjed ki, mely a vállalkozók közvetlen környezetét érinti.
2. *Korrupció és bizalmatlanság:* „A gazdaságban szaporodó deviáns jelenségek egyrészt indikátorai, másrészt további forrásai a bizalom csökkenésének” (Tóth L. 2003, 149. old.) A korrupció, a fizetési fegyelem hiánya, a gyakori körbetartozások, a kényszerhitelezés a hazai vállalkozói környezet állandó elemei. A magyar vállalkozói élet szereplőinek meg kell tanulniuk ezekkel a jelenségekkel bánni. A Transparency International Index, az üzleti élet tisztaságát jelzi. A kilencvenes évek közepén Magyarország a korrupció által leginkább sújtott országok között volt található (Tóth L. 2003). A legutóbbi adatok (2005) sem mutatnak jelentős változást ebben a tekintetben. Az a tény, hogy ezek az eredmények a bűnügyi statisztikákból nem tűnnek ki egyértelműen, azzal magyarázhatók, hogy a korrupcióban résztvevők közös érdeke, hogy ezek az ügyletek ne kerüljenek nyilvánosságra. A „minimum 10% elve”, a készpénz átadás elkerülésének sokféle módja széles körben ismert a vállalkozók körében (Tóth L, 2003). A korrupciót a bankok, a közintézmények és a multinacionális cégek magyarországi képviselői iránti általános bizalomhiány is táplálja, melyre szintén több korábbi hazai kutatás mutatott rá (Kuczi - Lengyel 1996, Tóth L. 2003).

Ezek az eredmények rávilágítanak arra, hogy a *saját felmérésemben markánsan kimutatható korrupció*, a szürke és fekete gazdaság jelenléte, mint a térségi vállalkozói környezet állandó eleme, *egyáltalán nem egyedi, sajátos és újszerű jelenségek*, hanem

már a 10 évvel ezelőtti kutatásokban is egyértelmű kapcsolatban álltak a bankokkal és közintézményekkel szembeni bizalomhiánnyal.

3. *Hitelekkel és bankokkal szembeni bizalmatlanság:* Kuczi Tibor és Lengyel György 1996-os vizsgálata kimutatta, hogy a hazai „kis- és középvállalkozások számának növekedésében ugyanis sem a kedvező hitelek, sem a privatizáció nem játszott szerepet a vállalkozások alapításánál, éppúgy, mint később csak magukra számíthattak” (Idézi Tóth L. 2003, 150. old.). A felmérés rávilágított arra, hogy a vállalkozók kevésbé bíznak a bankokban, mint az átlagnépesség. A kisvállalkozások így jellemzően nem vesznek fel hiteleket, de a bankok sem szívesen nyújtanak nekik kölcsönt. A likviditási problémákat a vállalkozók elsősorban a családi és baráti kapcsolatokra támaszkodva. Ennek legelterjedtebb formái a közös kockázatvállalás, késleltetett fizetés, valamint a kényszerhitelezés.

Ezek a jelenségek a saját felmérésemben is kimutathatóak azzal a különbséggel, hogy az én válaszadóim úgy nyilatkoztak, hogy likviditási gondjaikat szinte csak és kizárólag a családjukra támaszkodva oldják meg. Elzárkóztak a más vállalkozókkal együttes kockázatvállalástól. A kényszerkölcsönöket pedig úgy kísérik meg elkerülni, hogy szinte mindent maguk próbálnak megoldani, nem más vállalkozásokkal közösen. Mindezekből az a következtetés vonható le, hogy a *10 évvel ezelőtti vizsgálatokkor feltárt bizalomhiány napjainkra az általam vizsgált térségben erősödött, nem csak a bankokkal, de a vállalkozó társakkal szemben is.* Ez a jelenség az együttműködési hajlandóság csökkenését, a hálózatok karcsúsodását valószínűsíti.

4. *Multinacionális cégekkel szembeni bizalmatlanság:* Több hazai vizsgálat is kimutatta a multinacionális cégek ambivalens szerepét a gazdaságban. A – már idézett – ICEGEC tanulmány, mely az Elektrolux beszállító hálózatát vizsgálta, ugyanarra a következtetésre jut, mint Tóth Lilla: „A szerződések mindig egyoldalúan kedveznek a nagy cégnek, mely általában nagyon sok idő elteltével, részletekben fizet, és a munkadíj utolsó részletét minőségi kifogásokra hivatkozva soha nem is fizetik ki” (Tóth L., 2003. 152. old.).

E fenti eredmények is alátámasztják azon álláspontomat, miszerint hazánkban a multinacionális vállalatok zöme olyan formális üzleti hálózatokat alkot, melyek

szabály- és normarendszerét nagy többségében saját rövid távú üzleti érdekeiknek megfelelően szabják meg. A beszállítói hálózat tagjai csak alkalmazkodni tudnak a diktált feltételekhez, ellenkező esetben kiesnek a hálózatból. Ennek megfelelően a helyi vállalkozások között nem verseny, hanem versengés alakul ki a beszállítói jogokért és lehetőségekért, ami szintén a spontán társulási hajlandóságot csökkenti.

A saját kérdőíves felmérésemben a válaszadók bizalmatlansága olyan mértékű, hogy el is zárkóznak a térségben működő multinacionális cégekkel való együttműködésektől is, de tőlük vásárolnak. Többen állították, hogy a térségben működő egyik nagy multinacionális cég igyekszik kikerülni a stabil és hosszú távú együttműködések a helyi vállalkozásokkal. Beszállítói zömében a megyén kívülről, főleg a fővárosból származnak. Interjúalanyaim közül többen egyenesen azt állították, hogy a helyben végzendő összeszerelési munkákat a cég feketén adja ki magánembereknek, akik ezt a tevékenységet jövedelemkiegészítésként végzik. Ez a megoldás lehetővé teszi az említett nagy cég számára azt, hogy ne kelljen a helyi vállalkozásokkal szerződnie az adott munkákra, és természetesen az adó- és járulék terheket is megtakaríthatja. Ebben a térségben tehát helyi beszállító hálózat sem alakult ki az adott multinacionális cég körül, és a helyi vállalkozók sem versengenek a beszállítói jogokért, inkább elzárkóznak. Mivel ennek a vállalatnak igen nagy gazdasági súlya van a térségben, ugyanazok a hatóságok szemet hunynak a szabálytalanság felett, melyek egyáltalán nem nagyvonalúak a helyi vállalkozásokkal; a visszatérő ellenőrzések vitatható módszereiről már korábban részletesen írtam. A felmérés készítése során több csatornán próbáltam interjúlehetőséget kérni ettől a cégtől, de mindenhol zárt ajtókat találtam.

5. *Alkalmazottak és a bizalom:* A hazai kisvállalkozók arra törekednek, hogy olyan embert alkalmazzanak, akit vagy közvetlenül, vagy családján keresztül ismernek (Tóth L., 2003). Az általam végzett kérdőíves felmérés is ugyanerre az eredményre jutott.
6. *Általános bizalom és bizalomhiány:* Tóth Lilla (2003) által végzett kutatás a következő bizalomhiányra utaló jegyekre mutatott rá a helyi vállalkozók között: „nem akarnak növekedni, visszafejlesztik a tevékenységüket, többnyire egyedül viselik a vezetés terhét, nem szeretnek idegeneknek és idegenekkel dolgozni, nem bíznak a bankokban, a multinacionális szervezetekben és az igazságszolgáltatásban” (Tóth L. 2003, 180.old).

Bizonyos körön belül megfigyelhető a bizalom: a bankok funkcionális helyettesítésekor a vállalkozók időlegesen kényszerhiteleznek egymásnak, amíg a partner fizetőképessége nem lesz. Kuczi T.- Lengyel Gy. (1996. in : Tóth L. 2003) három bizalmatlansági tényezőt emelnek ki: a bankok iránti általános bizalmatlanságot, a vállalkozók közötti fizetési fegyelem hiányát, illetve azon törekvést, hogy lehetőleg olyan munkavállalókat alkalmazzanak, akiket közvetve, vagy közvetlenül ismernek.

V. KUTATÁSI EREDMÉNYEK, KÖVETKEZTETÉSEK ÚJ KUTATÁSI IRÁNYOK

V.1. Kutatási eredmények

„Mindenki tudja, hogy bizonyos dolgokat nem lehet megvalósítani, mígnem jön valaki, aki erről nem tud, és megvalósítja.”
(Albert Einstein)

A dolgozatomban a bizalom fogalmát, valamint az együttműködésekre, hálózatokra gyakorolt hatását a társadalmi tőkén keresztül vizsgáltam. Az eredményeket az alábbiakban összegzem a dolgozat elején feltett kérdések és hipotézisek alapján.

A dolgozatomban a bizalom fogalmát, valamint az együttműködésekre, hálózatokra gyakorolt hatását a társadalmi tőkén keresztül vizsgáltam. Az eredményeket az alábbiakban összegzem a dolgozat elején feltett kérdések és hipotézisek alapján.

E1: A társadalmi tőke és bizalom közvetlenül meghatározza egy hálózat formális – spontán, üzleti – gazdasági jellegét. Ennek a tézisnek bizonyítását első sorban Putnam és Fukuyama kutatásai adják. Ugyan ezt támasztják alá Friuliban és az észak-magyarországi régióban végzett primér és szekunder kutatásaim. az eltérő történelmi gyökerekből táplálkozó társadalmi, politikai és kulturális hagyományok eltérő társadalmi tőke készletet és szintet, valamint különböző bizalmi típusokat generálnak. Ezek közül négy alaptípus hálózatokra kifejtett hatását elemzem a dolgozatban: személyek közötti bizalom, intézményekbe vetett bizalom – mint Luhmann által bevezetett fogalmak –, valamint a bizalomhiány és bizalmatlanság. E négy típus hálózatokra gyakorolt hatását együttesen még nem vizsgálta egyetlen kutatás sem. Mindegyikük eltérő együttműködési- és hálózat típus kialakulásához vezet: a magas szintű személyek közötti bizalom dominanciája a bottom up felépítésű spontán gazdasági hálózatok kialakulásához vezet. A magas szintű intézményekbe vetett közbizalom dominanciája a top down felépítésű formális gazdasági hálózatok kifejlődésének kedvez. A bizalom hiánya, pedig eleve üzleti -tehát elsődlegesen egyéni profitszerzési céllal létrejövő, a közösségi célokat háttérbe szorító – hálózatok kiépülését valószínűsíti. A bizalmatlanság mértékétől függően olyan un. “amorális

hálózatok” fejlődhetnek ki, mint például a maffia, melyekben a kötőelem maga a bizalmatlanság, legfőbb jellemzője a korrupció, bűnözés, illegális tevékenységek. Az alábbi ábra a kulturális, történelmi gyökerekből táplálkozó társadalmi elvárások gazdasági döntésekre gyakorolt hatását szemlélteti, melyet első sorban Putnam, Fukuyama, Gambetti, Fuá kutatásai bizonyítanak.

40. ábra
A bizalom hálózatokra kifejtett hatása



Forrás: A szerző saját szerkesztése

E2: Területi egyenlőtlenségek és a bizalom szintje között közvetlen összefüggés van. A bizalom, mint a társadalmi tőke egyik alap eleme térségspecifikus jelenség, melynek szintje alapvetően függ az adott területre jellemző kulturális, társadalmi és történelmi hagyományoktól, normáktól, értékektől. Az eltérő bizalom szintek és típusok eltérő társulási készséget eredményeznek a társadalmi és gazdasági életben egyaránt. Számos kutatás bebizonyította, hogy az elmúlt 50 évben azok a térségek váltak növekedési pólussá, melyek a gazdasági életben sikeres hálózati együttműködések tudtak felmutatni. Erre példa a dolgozatomban saját primér és szekunder elemzések tükrében részletesen is bemutatott Friuli modell is. A hálózati gazdaság időszakát éljük, ahol a verseny szereplői már nem önálló vállalatok, hanem rugalmas hálózatok. A dolgozatom utolsó fejezetében bemutatott észak-magyarországi primér kutatás egyértelműen bizonyítja a bizalomhiány negatív hatását egy térség fejlődésére. Ugyan ezt támasztják alá Fukuyama és Putnam nemzetközi hálózati kutatásai.

E3: A korábbi pontokban már meghivatkozott nemzetközi, illetve az általam elvégzett olaszországi primér és szekunder, valamint a saját észak-magyarországi primér kutatásaim egyaránt alátámasztották azt a feltevésemet, hogy az egymástól eltérő társadalmi, kulturális, történelmi környezetet különböző típusú társadalmi tőke készlet és bizalomszint jellemez, mely más-más hálózati típusok kialakulását indukálja. A nemzetközi példákat bemutató fejezetben spontán és formális gazdasági hálózatokat

elemeztem. A példákból kiderül, hogy a modellek alkalmazkodnak a környezetükhöz: magas társadalmi tőke szint mellett gazdasági hálózatok, míg alacsony TT szint mellett üzleti hálózatok kialakulása figyelhető meg a vizsgált térségekben. A négy fő variációt az alábbiakban foglalom össze:

E3a: Magas – intézményekbe vetett – ismétlődés és stratégiai közbizalmon alapuló formális gazdasági hálózatok: A centrális kormányzási hagyományokkal rendelkező országokban –Anglia, Dánia – magas szintű ismétlődés és stratégiai közbizalomszint mellett top down felépítésű formális gazdasági hálózatok jönnek létre, ahol az állam közvetlenül részt is vesz azok kiépítésében és működtetésében un. “network brokerek” bevonásával. E hálózatok összetartó ereje a magas szintű intézményes-közbizalom. A társulási készség nem teljesen spontán, de a társadalom az állam által indított intézményes hívó jelekre teljes bizalommal és készséggel reagál. A társadalmi tőke növelésére a szakirodalom szerint három tényezőnek van jelentős hatása: az állami intézkedéseknek, az oktatásnak, és a vallási gyökereknek. Fontos kiemelni, hogy az állam ezekben az országokban nem törekszik túlszabályozásra, nem lépi túl a hatáskörét: a hálózatosodási folyamat beindítójaként, majd közvetítőként, illetve a megfelelő intézményi, jogszabályi technikai háttérbiztosítójaként működik, mintegy keretet adva a hálózati együttműködéseknek. Nem követel meg bürokratikus adminisztrációt, nem törekszik túlszabályozásra, amivel magát a folyamatot fojtaná meg. Ezekben a modellekben az oktatásnak és a továbbképzésnek kiugró jelentősége van, a vallási háttér pedig a protestáns munkaerkölcsön alapszik.

E3b: Magas szintű személyek közötti ismétlődés és stratégiai bizalmon alapuló spontán gazdasági hálózatok: A decentralizált kormányzási hagyományokkal rendelkező térségekben magas személyekbe vetett ismétlődés és stratégiai bizalom szint mellett a legjellemzőbb a spontán gazdasági hálózatok kialakulása. Nem feltétlenül kell az adott térségnek föderális térszerkezetet felvennie, mint Észak-Itália autonóm városállamai. Spontán gazdasági hálózatok kialakulhatnak olyan térségekben is, ahol a központi hatalom befolyása gyenge és a politikai hatalom valós és tényleges birtokosai elkülönülnek egymástól, mint például Japánban. Ezekben a térségekben a magas szintű társadalmi tőke magas szintű stratégiai- és ismétlődésbizalom megléte mellett kiemelkedő a spontán társulási készséghez vezet az élet minden területén, így a

gazdaságban is. Az ilyen területeket kiterjedt és stabil, alulról szerveződő spontán gazdasági hálózatok rendszere szövi át. Az állam szerepe elenyésző a hálózatok létrejöttében: a megfelelő jogszabályi- és adóháttér biztosításán kívül a legfontosabb feladata, hogy hagyja és kövesse és támogassa a már kialakult spontán folyamatokat. A vallás, illetve a kulturális hagyományok élénken átszövik a minden napokat és az együttműködési normák is ezen alapulnak. Ezért az oktatás által közvetített tudás termékeny táptalajra hullik.

E3c: Alacsony bizalomszinten alapuló üzleti hálózatok: Alacsony, vagy meggyengült társadalmi tőke és bizalomszint mellett “csak”, üzleti hálózatok kialakulása jellemző. Ilyen térségek például gazdasági struktúraváltás által sújtott, elmaradott posztoszocialista régiók is, ahol gyakori, hogy a gazdasági együttműködések játékszabályait egy-egy nagyvállalat szabja meg és nem a térség kulturális, vallási hagyományai. Az állam az általános közbizalomhiány miatt nem tud olyan intézkedéseket hozni, melyek a társadalmi tőke szintet emelni tudnák. Ugyan ezért az oktatás sem tudja közvetíteni a fejlődéshez szükséges tudásbázist: vagy azt a diákok más, erre alkalmasabb térségben kamatoztatják, tehát elvándorolnak.

E3d: Bizalmatlanságon alapuló amorális hálózatok: Amennyiben egy térségben a bizalmi vákuum, bizalmatlanság uralkodik, eleve kizárható a gazdasági hálózatok kialakulása. Szélsőséges esetekben, a bizalmatlanság fokától és mértékétől függően az üzleti szerveződések korrupciós, elemeket is magukon viselnek, agresszióhoz, erőszakhoz vezetnek, céljuk már nem csak a profit szerzés, hanem a kizsákmányolás. A bizalmatlanságon, mint összetartó elemen alapuló üzleti hálózatok szélsőséges példája a maffia. Ez a hálózati forma a diktatórikus és elnyomó elemeket is tartalmazó túlbürokratizált kormányzási hagyományokkal rendelkező térségekre jellemző. Ennek egyik példája a Habsburgok spanyol ága által évszázadokig uralt Dél-Itália, ahol a bizalmatlanság és az intézményes közbizalomhiány és elszigeteltség kitermelte a maffia hálózatokat. Hasonló folyamat megy végbe több posztoszocialista ország gazdasági struktúraváltás sújtotta térségében is. Magyarországon végzett empirikus kutatásaim eredményei is ezt támasztják alá. Az amorális hálózatok esetében az a jellemző, hogy az állam túlszabályozásra törekszik; a vallási kulturális hagyományokat a megelőző

időszak lerombolta; a megfelelő oktatás pedig nem, vagy nehezen elérhető, illetve önmagában nem elegendő.

22.sz táblázat
Kutatási kérdések és hipotézisek összefoglalása

Kutatási kérdés	Hipotézis	Bizonyítottság	Mi bizonyítja? Primér/szekunder kutatás, vagy/és szakirodalom
TT és bizalom hogyan hat a hálózatokra	TT és bizalom közvetlenül meghatározza a hálózatok formális-spontán, üzleti-gazdasági jellegét	Bizonyított	szakirodalom alapján saját
Összefüggések hatása a hálózatossodásra	Magas TT és bizalom magas együttműködési hajlamot, alacsony TT és bizalom alacsony együttműködési hajlamot generál	Bizonyított	Magyarországi és Friuli primér, szekunder kutatások+szakirodalom
Bizalom-bizalomhiány területi egyenlőtlenségekre gyakorolt hatása	Bizalom közvetlen és egyenes irányú kapcsolatban áll a területi egyenlőtlenségekkel: magas bizalomszint és együttműködési hajlandóság mellett nagyobb gazdasági prosperitást eredményez. Alacsony bizalomszint visszaveti az együttműködési hajlandóságot és a gazdasági fejlődést.	Bizonyított	Magyarországi és Friuli primér, szekunder kutatások+szakirodalom
TT és bizalom szerepe az üzleti és gazdasági hálózatok létrejöttében	Magas TT szint mellett gazdasági hálózatok, alacsony TT szint mellett üzleti hálózatok alakulnak ki.	Bizonyított	Szakirodalom
TT és bizalom hatása a hálózatok stabilitására és széthullására	Magas TT szint mellett a hálózatok stabilitása magas, alacsony TT szint mellett instabillá válnak.	Bizonyított	Szakirodalom

Forrás: A szerző saját szerkesztése

V.2. Kutatási eredmények visszatükröződése a magyarországi felmérés tapasztalatai alapján

*„Bizonygasd saját korlátaid, s bizony, szert teszel rájuk.”
(Richard Bach)*

A szakirodalom szerint a versenyképességet jelentősen befolyásolja a társadalmi, bizalmi tőke helyzete, országos és regionális szinten is. Az együttműködési hajlamot, az egymás iránti bizalmat, az összetartást vizsgálják és mérik az ún. társadalmi tőke vizsgálatok

Magyarországon is (Kerek – Pummer – Marsalek, 2004). Ugyancsak az utóbbi szerzők kutatásai igazolják, hogy ezen a területen hazánk nagyon rossz pozíciót foglal el. Nem lehet eredményt elérni olyan országokban, ahol a szegények és gazdagok közötti különbségek folyamatosan növekednek, és a társadalmi szolidaritás nem létezik. Azok az országok és régiók, ahol ilyen tendenciák uralkodnak, a versenyképességi rangsor végére kerülnek. „A fejlett régiókra jellemző hálózati gazdaság a bizalomra épül. A céghálózatok laza szövetsége, melyek között dinamikus információcsere zajlik, és együtt tanulnak, fejlődnek, változnak, nem jöhetnek létre, ha nincs a társadalomban együttműködési hajlam és bizalom. Az alacsony béreken foglalkoztatott emberek fizikailag és lelkileg is tönkremennek, így hosszú távon az alacsony bérek a versenyképességet rontják” (Kerek –Pummer – Marsalek – 2004. 57. old).

*Az általános bizalomhiányra vonatkozó fent idézett kutatási eredmények mindegyike visszatükröződik az általam végzett interjúk eredményeiben is. Mindez arra mutat hogy a **bizalomhiány tünetei nem csak az általam vizsgált térségre és az adott időszakra vonatkoznak. Más helyszíneken, eltérő időpontokban végzett felmérések is hasonló eredményt hoztak.***

Nem állítom, hogy a bizalomhiány általános jelenség a magyar gazdasági életben. Ilyen mérvű következtetésre nem jogosítanak fel a kutatásaim. Abban viszont biztos vagyok, hogy nem elszigetelt és időszakos jelenségről van szó, mely csak bizonyos területeket érintene. A bizalomhiányt egy olyan tényezőnek tekintem, melynek következményeivel a magyar gazdasági életben térségenként eltérő mértékben – mindenképpen számolni kell.

Mivel a hálózatok formális vagy spontán jellegét a társadalmi tőke térségspecifikus elemei befolyásolják, egy-egy hálózati modell „szolgai másolása” egy kulturálisan eltérő hagyományokkal rendelkező közegben visszás eredményekkel járhat. ***A hálózati példák közös tanulsága pontosan az, hogy mindig a társadalmi tőke térségspecifikus elemeire – történelmi hagyományok, normák – támaszkodó rendszer kialakulása verhet gyökeret.***

A centrális politikai hatalmi hagyományokat képviselő országok esetében, mint Magyarország, valószínűbbnek tartottam a formális hálózatok kialakulását, de a hálózati vizsgálataim ezt a feltételezésemet a felmérés terepére vonatkozóan megcáfolták. Az eredményekből kitűnt, hogy a megkérdezettek alapvetően elutasítanak és kétségbe vonnak minden felülről, az állami intézményektől jövő formális kezdeményezést. A térségben működő inkubátorházak, klaszterek csekély eredményessége is ezt aényt támasztja alá. Mindennek oka az általános közbizalom hiányban keresendő, melyet szintén kimutatott a

terepen végzett felmérésem. A bizalomhiány, az alacsony társadalmi tőke szint szegregációt eredményez a vállalkozók és mikrohálózataik között. Ezen kívül egyértelműen kimutatható az illegális eszközök felbukkanása is az üzleti életben. Mindezek fényében sajnos az amorális hálózatok kialakulása valószínűbb ebben a térségben – melynek már mutatkoznak jelei –, mint a sikeres – dán és angol példák nyomán megvalósítható – formális gazdasági hálózatok kialakulása.

Az általam vizsgált kistérségben feltárt együttműködésekéről a strukturált mélyinterjúk fényében elmondható, hogy azokat szűk bizalomsugár jellemzi, mely a közvetlen családi és esetleg baráti körre terjed ki. Ezen kívül a társadalmi tőke kirekesztő funkciója dominál, így a személyek közötti bizalom csak igen kis szférán belül érvényesül, a gyenge áthidaló kötések pedig nem tudnak kialakulni. A személyek közötti bizalom alacsony szintjén kívül riasztóan nagy közbizalom hiány figyelhető meg. Ennek következtében a társadalmi tőke politikai, társadalmi és gazdasági diszfunkciói egyre jobban elburjánzanak. A közbizalomhiány csírájában akadályoz meg minden felülről – állami, regionális, megyei – szintről jövő kezdeményezést, bármily jó szándékú és hasznos legyen is az. Ez a magyarázata annak, hogy noha a térség gazdaságfejlesztési intézményekkel és szakemberekkel bőven ellátott, mégsem képesek hatékony kapcsolatot teremteni a gazdasági szereplőkkel. Szinte kizárólag a helyi önkormányzatoknak dolgoznak, a civil és üzleti szférával alig van kapcsolatuk. A hálózati menedzsereknek így nem sok reményük van effektív és hasznos munka végzésére. Mindezek következtében igen alacsony szintű társadalmi tőke termelődik a térségben, mely gátolja a széles körű személyes és gazdasági együttműködések kialakulását. A strukturált mélyinterjúk szűk körű – két-három cégből álló –, amorális elemeket is tartalmazó spontán üzleti mikro-hálózatokat, un. „közellenség triádokat” - (Szántó Z., 2007) és “magányos farkasokként” dolgozó cégeket találtak a helyi vállalkozók között. A gyér együttműködési és hálózatosodási hajlamot Borbás László azonos időben és kistérségben végzett kérdőíves felmérése is kimutatta.

Nyilvánvaló, hogy bármelyik – a dolgozatban bemutatott – hálózatfejlesztési módszer, modell csődöt mondana egy ilyen alacsony társadalmi tőke és bizalom szinttel rendelkező térségben, melyhez hasonló bizonyosan több is akad Magyarországon. A „best practice” modellek és a pusztán gazdaságfejlesztési célú programok, pályázatok önmagukban nem tudnak segíteni: mélyebbre kellene ásni. Olyan átfogó, komplex szociális, gazdasági, kulturális fejlesztésre volna szükség a hasonló területeken, mely elsősorban a társadalmi

alapot, elfogadottságot teremti meg az együttműködésekhez. Enélkül a térség nem képes sikeresen és hatékonyan megvalósítani a gazdaságfejlesztési programokat, az óriási támogatási összegek pedig elfolynak...

V.3. Új tudományos lehetőségek, kutatási irányok

„A legfontosabb dolog: nem szabad abbahagyni a kérdezősködést.”
(Albert Einstein)

Feltétlenül szükségesnek tartom további kutatások folytatását, mivel a felvázolt kutatási célok és eredmények mellett, további kutatási lehetőségeket is kínál ez a téma.

Hiánypótló szerepet töltene be egy olyan széles körű összehasonlító empirikus vizsgálat, mely a gazdasági együttműködések és a bizalom kapcsolatát minden magyarországi régióban górcső alá venné. Egy ilyen munka szélesebb körben rávilágíthatna a gazdasági együttműködések megrekedésének okára és egyben elemezhetné a sikeres régiók megoldásait.

További érdekes kutatási terület lehet a kifejezetten bizalmatlanságon alapuló bűnözői hálózatok és a gazdaság kapcsolataik behatóbb vizsgálata különös tekintettel a társadalmi és gazdasági struktúraváltás sújtotta a poszt-szocialista térségekre. Egy ilyen kutatómunka rávilágíthatna a problémák gyökereire, illetve ezek alapján komplex, az adott térségek adottságaihoz illeszkedő, történelmi, kulturális gyökereiből, endogén erőforrásaiból táplálkozó megoldási lehetőségeket is felvázolhatna.

Az un. ÉKK modell régióit is sok kutatás górcső alá vette már az elmúlt évtizedekben, de FVG-val kapcsolatos – 50 év fejlődését, statisztikai adatait átfogó – részletes kutatás ebben a témában még nem látott napvilágot, különösen nem a társadalmi tőke és bizalom aspektusából. Ez az olasz régió számos rokon vonást visel kulturális, történelmi szempontból Magyarországgal. Ennek megfelelően e térség tanulmányozása komoly lehetőségeket, tanulságokat tartogathat mindazon magyar kutatók számára, akik a marginalizált helyzetű elmaradott határrégiók kitörési lehetőségeit vizsgálják.

A következő oldaltól egy összefoglaló táblázatban összegeztem a dolgozatban elemzett hálózati modelleket.

V.4. Újszerű kutatási eredmények

A kutatás számos, eddig nem vizsgált, illetve publikált elemet tartalmaz, melyek közül a legfontosabbak a következők:

A gazdasági együttműködések, hálózatok kialakulását befolyásoló szoft tényezők és ezen belül a *bizalom illetve társadalmi tőke empirikus vizsgálatára hazánkban célzottan még nem került sor: erre első példa a dolgozatom utolsó fejezetében bemutatott észak-magyarországi kutatás. A felméréshez tartozó, annak eredményeit összegző ábra* felvázolja a megkérdezettek közötti hálózati kötések bizalmi hátterét. Ilyen típusú és szempontrendszerű ábra még nem került publikálásra.

A nemzetközi és hazai hálózatok fenti szemszögből történő összehasonlító elemzése – és az erről készült összefoglaló táblázat – szintén új színfoltot képez a térségi kutatások között.

Az un. ÉKK modell régióit is sok kutatás górcső alá vette már az elmúlt évtizedekben, de *FVG-val kapcsolatos – 50 év fejlődését, statisztikai adatait átfogó – részletes kutatás ebben a témában még nem látott napvilágot*, különösen nem a társadalmi tőke és bizalom aspektusából. Ez az olasz régió számos rokon vonást visel kulturális, történelmi szempontból Magyarországgal. Ezen összehasonlító aspektusok, lehetőségek és következtetések felvázolása szintén előzmények nélküli a szakirodalomban.

Bizalmi tőke kutatásokat ismer mind a magyar, mind pedig a nemzetközi szakirodalom, de *az általam felvázolt négy bizalom típus hatását a hálózatosodásra még egyetlen kutatás sem elemezte.* A Luhmann féle (Trust – Confidence) Szántó Zoltán ismétlődés- és stratégiai bizalom elméletével ötvözve megteremtett egy komplex bizalom-felfogást: a személyek közötti, valamint intézményekbe vetett ismétlődés- és stratégiai bizalom, illetve a bizalomhiány és a bizalmatlanság négyes jelensége egy új szemléletet képvisel a hálózatelemzési kutatások sorában. A Dinya – Domán szerzőpáros alapelméletére támaszkodó, azt kibővítő hálózatok formális és spontán, valamint üzleti és gazdasági jellegét hangsúlyozó szintén *négyes hálózati felosztás mátrixa a négyes bizalom jelenséggel párosítva teljesen újszerű elemzési módszer* mind a bizalmi, mind a hálózati kutatások területén.

Zárszó helyett:

Nem hiszem hogy túl pesszimista lenne az általam festett kép. Úgy gondolom, hogy az optimizmus ott kezdődik, ahol a problémákat nevén merjük nevezni, szembe merünk nézni velük és merünk gondolkodni azon, hogy mi lehet a megoldás. De ezek már talán egy következő dolgozat kezdősorai lesznek...

TT eredő	Vizsgált magyar kistérség	Dél-Olaszország	Észak- és közép Olaszország	Japán	Anglia	Dánia
Politikai hagyományok	Politikai centralizmus történelmi hagyománya: feudális berendezkedésű királyság, vidéki birtokosok területi uralma. Monarchikus abszolutizmus.	Politikai centralizmus történelmi hagyománya: feudális berendezkedésű királyság, vidéki birtokosok területi uralma. Monarchikus abszolutizmus.	Politikai decentralizmus történelmi hagyománya: autonóm városállamok, önálló hercegségek. Kommunális republikanizmus.	Gyenge császári hatalom. Különbözik a hatalom névleges és tényleges tulajdonosa. Politikai decentralizmushoz vezetett.	Parlamentális monarchia, konföderatív államszerkezet.	Parlamentális monarchia
Bizalom	Félelem, felelősségáthárítás, bizalomhiány. TFT-t bizalmatlansági stratégia kíséri. Együttműködések a közellenség triádok, ellenszenv klikkek mentén alakulnak ki.	Félelem, bizalomhiány, önállótlanság, felelősségáthárítás, TFT-t bizalmatlansági stratégia kíséri: alacsony szintű ismétlődés- és stratégia bizalom, dezertálások ellenszenv klikkek, közellenség triádok.	Polgári öntudat, önállóság, felelősségérzet. TFT-t magas stratégiai és ismétlődési bizalom, rokonszenv klikkek kialakulása és kiszélesedése kíséri.	Bizalom és az úrba, felettesbe vetett feltétlen bizalom és hűség révén a TFT magas stratégiai és ismétlődés bizalomhoz vezet	Magas közintézményekben vetett bizalom (Confidence).	Magas közintézményekben vetett bizalom (Confidence).
Birtokszerkezet	Vidéki feudális nagybirtokokon és elaprózódott kisbirtokokon önállóan dolgozó napszámos rendszer.	Vidéki feudális nagybirtokokon és elaprózódott kisbirtokokon önállóan dolgozó napszámos rendszer.	Vidéken hosszú lejárátú részes bérlet rendszere kiterjed családoknak+ közös szerszám/állat tulajdon+ egyéb teljesítmény ösztönzők.	Nagybirtokszerkezet: a földesúr a császári hatalomtól távol önálló és önellátó, élénk kereskedelmet folytató fejedelemségeket alakítottak ki hasonlóan az Itáliai nagyhercegségekhez	Nagybirtokszerkezet, élénk kereskedelem	Nagybirtokszerkezet, élénk kereskedelem
Családszerkezet	Atomizálódott kis családok, "amorális családcentrikusság". Atomisztikus individualizmus. Bizalom nem terjed a szűk családon kívülre. Család fogyasztó egység. termelő szerepe elenyésző.	Atomizálódott kis családok, "amorális családcentrikusság". Atomisztikus individualizmus. Bizalom nem terjed a szűk családon kívülre. Család fogyasztó egység. termelő szerepe elenyésző.	Komplex, nagy családok = összetartó gazdasági egység. Bizalom sugár kiterjed a családon túlra is. Család termelő és fogyasztó is egyben.	Konfucionizmus - úr iránti lojalitást, buddhizmus a tökéletességre való törekvést ösztönözte	Komplex, nagy családok = összetartó gazdasági egység. Bizalom sugár kiterjed a családon túlra is. Család termelő és fogyasztó is egyben.	Komplex, nagy családok = összetartó gazdasági egység. Bizalom sugár kiterjed a családon túlra is. Család termelő és fogyasztó is egyben.
Infrastruktúra	Központ: földbirtok. Szegregált településszerkezet, rossz útviszonyok. Erős függés a regionális központoktól.	Központ: földbirtok. Szegregált településszerkezet, rossz útviszonyok. Erős függés a regionális központoktól.	Sűrű úthálózat és élénk kereskedelmi kapcsolatok a vidéki és városi térségek között.	Sűrű úthálózat és élénk kereskedelmi kapcsolatok a vidéki és városi térségek között.	Sűrű úthálózat és élénk kereskedelmi kapcsolatok a vidéki és városi térségek között.	Sűrű úthálózat és élénk kereskedelmi kapcsolatok a vidéki és városi térségek között.

TT eredő	Vizsgált magyar kistérség	Dél-Olaszország	Észak- és közép Olaszország	Japán	Anglia	Dánia
Társzerkezet	Rurális elmaradott szegregált terek, települések közötti kapcsolatok hiánya.	Rurális elmaradott szegregált terek, települések közötti kapcsolatok hiánya.	Fejlett urbanizációs terek élénk kapcsolatban a vidékkel.	Fejedelemeségek központja élénk kapcsolatban a vidékkel.	Anglia	Dánia
Társulási készség	Alacsony spontán társulási készség, köztes szervezetek szinte teljes hiánya.	Alacsony spontán társulási készség, köztes szervezetek szinte teljes hiánya.	Magas spontán társulási készség, köztes hálózata: céhek, polgári közösségek stb...	Magas spontán társulási készség, köztes szervezetek sűrű hálózata	Anglia	Dánia
Polgári közösségek hagyományai	Társadalmi szervező erő az egyház és a földesúr. A polgári öntudat és közösségek szinte teljes hiánya.	Társadalmi szervező erő az egyház és a földesúr. A polgári öntudat és közösségek szinte teljes hiánya.	Erős polgári közösségek és öntudat, az egyház viszonylag gyenge szerepe. Céhek, önálló, erős polgári közösségeként működtek a középkortól.	Klánok, iemoto csoportok alapján a XVI. századtól családi zaibacuk szerveződtek	Anglia	Dánia
Társadalmi kötelek	Atomizálódott társadalom, tagok között nincs gazdasági kötelek.	Vallási és állami köteleztségek alkotják a társadalmi köteleket. Atomizálódott társadalom, tagok között nincs gazdasági kötelek.	Bizalom, spontán társadalmi és gazdasági kötelek. Egyház hatása Katolikus egyház győnye szerepe miatt az Észak-Itáliai térségekben: nem gátolta az együttműködéseket	Konfucionizmus - úr iránti lojalitást, buddhizmus a tökéletességre való törekvést ösztönözte	Anglia	Dánia
Játszma stratégia	"Ha Te nyersz, én veszték" "Csak akkor nyerhetek, ha Te vesztesz".	"Ha Te nyersz, én veszték" "Csak akkor nyerhetek, ha Te vesztesz".	"Ha te nyersz, én is nyerek"- "Ha én nyerek, Te is nyersz"	"Ha te nyersz, én is nyerek"- "Ha én nyerek, Te is nyersz"	Anglia	Dánia
Gazdaság-szerkezet	Nagybirtokon dolgozó önálló önálló napszámosok, elaprózódott kisbirtokok, atomizálódott társadalom és gazdaság.	Nagybirtokon dolgozó önálló napszámosok, elaprózódott kisbirtokok, atomizálódott társadalom és gazdaság.	Vidéki részes bérlet és a városi kisipar gyakorlatán alapuló családi vállalkozások és együttműködés-hálózataik-iparági körzetek.	Önellátó és széles kereskedelmi tevékenységet folytató nagybirtokok	Anglia	Dánia
Hálózati típus	Mikro hálózatokon kívül gyakorlatilag nem észlelhető hálózati aktivitás.	Maffia	Iparági körzetek (Regionális alapon szervezett fejlesztési bank fontos szerepe)	Bank központú vertikális és horizontális keirecuk	Anglia	Dánia
						Formális gazdasági hálózatok állami segítséggel és támogatással

TT eredő	Vizsgált magyar kistérség	Dél-Olaszország	Észak- és közép Olaszország	Japán	Anglia	Dánia
Hálózati cél	Közös ellenség elleni védekezés	Félelemkeltés, szegregáció erősítése, társadalom atomizálása azért, hogy közvetítőre legyen szükség.	Spontán együttműködés, kooperáció.	Spontán együttműködés, kooperáció.	Top down irányítás és koordináció melletti együttműködés	
Hálózati alapnorma	Bizalomhiány, illetve védekezés és felelősségáthárítás	Bizalomhiány	Magas szintű bizalom a hálózati tagok között. Közös fejlesztési koncepciók kidolgozása. Térségi fejlesztési bank fontos szerepe	Lojalitás és bizalom a hálózati tagok iránt. Krízis esetén kölcsönös segítségnyújtás. Központi bank fontos szerepe.	Magas közintézményekben vetett bizalom (Confidence).	
Szankcióktól való félelem	A TFT alacsony szintű TT-t szűl. Bizalomhiány, felelősségáthárítás, gyér együttműködések	TFT alacsony szintű TT-t szűl. Bizalomhiány kihasználása: félelem, erőszak, zsarolások.	TFT Stratégia magas szintű TT és bizalom termelődését szűli.			
Együttműködések gazdasági haszna	Gyér együttműködéseknek max. a büntetések elkerülése a haszna	Haszon a maffia tagjai között, a térség rovására realizálódik. Közjót nem szolgálja, behálózottak nem részesülnek.	Kölcsönös gazdasági haszon, közjó: egyéni és közösségi haszon harmonikus kapcsolata.	Kölcsönös gazdasági haszon, közjó: egyéni és közösségi haszon harmonikus kapcsolata.		
Hagyományok	Uncivik hagyományok, melyek gátolják a spontán társulásokat a közellenség triádokon kívüli.	Uncivik hagyományok, melyek szankcionálják a lakosság tagjai közötti spontán társulásokat, és preferálták a bizalmatlanságon alapuló amorális hálózatokat.	Civic hagyományok, melyek preferálják a spontán társulási készséget.	Az úrhoz való lojalitás, konfucionizmus, nenko rendszer előtérbe helyezi a közösség értékét az egyéni érdekekhez képest	Tekintély tisztelet, anglikán egyház iránti lojalitás, protestáns munkaerkölcs.	
Családszervezet	Szegregált családok, szűk bizalomkör, gyenge kötések hiánya, a TT gazdasági diszfunkcióit erősítik	Amorális családcentrικusság, TT kirekesztő dimenziója, gyenge kötések hiánya mellett, TT társadalmi, gazdasági diszfunkciói.	Fontos gazdasági egység: komplex, nyitott nagycsaládok részes nagybirtokot művelnek, vagy kisipari egységeket üzemeltetnek köztük sok gyenge kötés révén hálózattá alakulnak.	Fontos gazdasági alapegység. Vagyonközösségként üzemel. Nyitott család-örökbefogadás intézménye elterjedt a nepotizmus kivédése.	Fontos gazdasági egység:nagycsaládok részes nagybirtokot művelnek, illetve kereskedelmi tevékenységet folytatnak.	

IRODALOMJEGYZÉK

- ANGELI, F. (1996) (szerk.): *Italy Today – Social Picture and Trends*. CENSIS, Milano.
- AXELROD, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- ARONSON, E. (1978/2004): *Társas lény*. Ford: Erdős Ferenc. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ARROW K. J. (1974): *The Limits of Organization*. Norton, New York.
- BAK Á. (2003): Mit tanulhat egy vállalat a hangyabolyoktól? *Piac és Profit*, No 7,6, pp. 4-8.
- BAGNASCO, A. (1977): *Tre Italie: La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Il Mulino, Bologna.
- BAGNASCO, A. – PINI, R. (1975): Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche nei sistemi territoriali: Economia e struttura sociale. *Quaderni di Fondazione Giangiacomo Feltrinelli* No 14.
- BANFIELD, E. C. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*. Free Press, New York.
- BARABÁS A. L. (2003): *Behálózva. A hálózatok új tudománya*. Magyar Könyvklub, Budapest.
- BARANYI B. (1994): *A határmentiség dimenziói. Magyarország és keleti államhatárai*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- BARTA GY. (1989): Kisvállalkozások az ipari fejlődés alternatívája (Az olasz modell). *Földrajzi Értesítő* 1-2. pp. 137-146.
- BARTUS T. (2001): Social Capital and Earning Inequalities. The Role of Informal Job Search in Hungary. PhD Dissertation University of Groningen.
<http://dissertations.ub.rug.nl/faculties/ppsw/2001/t.bartus/?FullItemRecord=ON>. Letöltve: 2007.11.26.
- BECATTINI, G. (1990): The Marshallian district as a socio-economic notion. In: Pyke, F.- Becattini, G. – Sergenberger, W. (szerk.) *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, OMT, Genova.
- BECATTINI, G.- BIANCHI, G.(1984): Chi ha paura della regionalità? *Il ponte*, XL/1., pp. 100.-103.
- BECATTINI, G. - BELLANDI, M - DEI OTTATI, G. - SFORZI, F (2003.): *From Industrial Districts to Local development: An Itinerary of Research*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.
- BELLANDI, M. (1989): The industrial district in Marshall. In: Goodman, E.- Bamford, J. (szerk) *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London.
- BELUSSI, F. (1985): I sistemi di piccole imprese. Economia di piccola impresa e trasformazioni sociali. Interventi sulla ricerca coordinata. In: Bagnasco, A. - Trigilia, C. (szerk), *Oltre il ponte*, 10. pp. 108-109.
- BEN-PORATH, Y. (1980): The F-connections: Families, Friends, and Firms, and the Organization of Exchange. *Population and Development Review*, 6.
- BERNE, E. (1997) : *Sorskönyv*. Háttér kiadó, Budapest.
- BERNE, E. (1999) : *Emberi játzmák*. Háttér kiadó, Budapest
- BERGER, S. - LOCKE, R. M. (2000): Il Caso Italiano and Globalization. *Resilient and Vulnerable*, Volume II: Politics and Society. pp. 85-104.
- BORBÁS L. (2007): *A KKVk versenyképességének empirikus vizsgálata az Észak-magyarországi régióban*. Doktori disszertáció. Kézirat. PTE KTK Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, Pécs.
- BOULDING, K. E. (1993): *The Structure of a Modern Economy. The United States, 1929-1990*. Macmillan, New York.

- BOURDIEU, P. (1998): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In.: Lengyel – Szántó szerk. (2006): *Gazdaságsszociológia*. Aula, Budapest
- BRAUN T. (2003): A hálózatok új tudományának előfutára: Karithy Frigyes. *Magyar Tudomány*, 48/12.
- BRUSCO, S. (1982): Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy. In: Keeble, D. – Wever, R.: *New Firms and Regional Development in Europe*. Croom Helm, London.
- BURT, R. S. (1992): The Social Structure of Competition. In: N. Nohria-R. G. Eccles (szerk): *Networks and Organizations. Structure, Form, and Action*. Harvard Business School Press, Boston.
- CACIOLI, P. – STOPPA, A. (2000): *Italy in Figures*. ISTAT, Roma
- CAPPELLIN, R. (2001): Le reti di conoscenza e di innovazione e le politiche di sviluppo regionale. In: Mazzola, F. - Maggioni, F. M. (szerk): *Crescita regionale e urbana nel mercato globale: modelli, politiche e processi di valutazione*. Franco Angeli, Milano, pp. 200-224.
- CAPPELLIN, R. (2003a): *Networks and Technological Change in Regional Clusters*. Department of Economics, University of Rome, Rome.
- CAPPELLIN, R.: (2003b): Le reti di conoscenza e innovazione e il knowledge management territoriale. In: Pace, G.(szerk): *Innovazione, sviluppo e apprendimento nelle regioni dell'Europa mediterranea*. Franco Angeli, Milano. pp. 1-42.
- COLEMAN, J. S. (1990): Társadalmi tőke. In: Lengyel-Szántó (szerk) 1994. AULA Kiadó, Budapest.
- COLEMAN, J. S. (1998): Társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In.: Lengyel – Szántó (szerk) 2006: *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. AULA Kiadó, Budapest.
- CONTI, S. (1993): Mítosz és valóság: a kisvállalatok szerepe az olasz területi fejlődésben. In: Horváth Gy. (szerk.) (1993): *Régiók és városok az olasz modernizációban*. MTA RKK, Pécs. pp. 271-293.
- COOKE, P. – MORGAN, K. (1998): *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Oxford University Press
- CZAGÁNY L. – GARAI L. (szerk.) (2004): A szociális identitás, az információ és a piac. JATEPress
- CSERMELY P. (2005): *A rejtett hálózatok ereje: Hogyan stabilizálják a világot a gyenge kapcsolatok?* Tudomány-Egyetem sorozat, Vince Kiadó, Budapest.
- CSITE A. (2005): *Reménykeltők. Politikai vállalkozók, hálózatok és intézményesülés a magyar vidékfejlesztésben 1990-2002 között*. Doktori (Ph.D) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia tudományok Doktori Iskola. Budapest.
- CSIZMADIA Z. (2007): *Együttműködés és újtóképeség*. Doktori disszertáció. ELTE TTK, Szociológiai Doktori Iskola, Budapest.
- DASGPUTA, P. - STIGLITZ, J. E. (1980): Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity. *Economic Journal*, June, pp. 266-293.
- DINYA L. - DOMÁN SZ. (2004): Gazdasági hálózatok tanulmányozásának módszertani kérdései, In: Czagány L. - Garai L. szerk.: *A szociális identitás, az információ és a piac*. STE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress, Szeged, pp. 127-150.
- ENYEDI GY. (1994): Fenntartható fejlődés - mit kell fenntartani? *Magyar Tudomány*, 10. pp. 1151-1160.
- FÁBIÁN K. - G. FEKETE É. - Közép-magyarországi Regionális Fejlesztési Rt (2003): *Kistérségi Fejlesztési Program Ózd-Putnok Térsége 3506-os Statisztikai Tervezési Körzet 2004-2006*. KRF RT, Salgótarján.

- FLAP, H. (2002): No Man is an Island: The Research Programme of a Social Capital Theory. In: Favereau, O. – Lazega, E. szerk.: *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks and Organizations*. Oxford University Press, Oxford, UK.
- FRANCHETTI, L. (1875): *Condizioni economiche ed amministrative delle province napoletane: Abruzzi e Molise-Calabria e Basilicata. Appunti di viaggio*. [pubblicato insieme a La mezzeria in Toscana, di Sidney Sonnino], Tipografia della Gazzetta d'Italia, Firenze.
- FRANCHETTI, L. (1877): *La Sicilia nel 1876*. Barbèra, Firenze.
- FUÁ, G. (1981): Iparositás Északkelet- és Közép-Olaszországban. In: Horváth, Gy. szerk (1993): *Régiók és városok az olasz modernizációban*. MTA RKK, Pécs pp. 71-95.
- FUÁ, G. - ZACCHIA, C. (1983): *Industrializzazione senza fratture*. Il Mulino, Bologna.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust. The Social Capital and the Creation of Prosperity*. The Free Press, New York.
- FUKUYAMA, F. (1999): *Social Capital and Civil Society*. The Free Press, New York.
- FUKUYAMA, F. (2000): *A nagy szétbomlás. Az emberi természet és a társadalmi rend újjászervezése*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- GAMBETTA, D. (1988): Mafia: The Price of Distrust. In Gambetta, D. (szerk): *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, Oxford.
- GAMBETTA, D.(1993): *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- GARAI L. (1998): *Az emberi potenciál, mint tőke. Bevezetés a gazdaságpszichológiába*. Aula, Budapest.
- GARAI L. (2004): Kontraszelektáló piac vagy identitásgazdálkodás? In Czágány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2004. JATEPress, Szeged, pp. 13-27.
- GELSING, L. – KNOP, P. (1991): Status of the network programmer - the results from a questionnaire survey, report for the National Agency for Industry and Trade. Copenhagen, October. (www.foresight.org. Letöltve 2005.02.21.)
- GINSBORG, P. (1989): *Storia d'Italia dal dopoguerra ad oggi. Società e politica 1943-1988*. Einaudi, Torino.
- GOVERNA, F. – SALONE, C. (2005): Italy and European Spatial Policies: Polycentrism, Urban Networks and Local Innovation Practices. *European Planning Studies*, 13. pp. 265-283.
- GRANOVETTER, M. (1973): The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, Vol.78./6., pp. 1360-1380.
- GRANOVETTER, M. (1974). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass. Harvard University Press, Boston.
- GRANOVETTER, M. (1991 [1988]): A gyenge kötések ereje. A hálózatelmélet felülvizsgálata. In: Angelusz Róbert – Tardos Róbert (szerk.): *Társadalmak rejtett hálózata*. Magyar Közvéleménykutató Intézet, Budapest.
- GYUKITS GY. – SZÁNTÓ Z. (1998): Privatizáció és társadalmi tőke. *Szociológiai Szemle*, 1998/3. pp. 83-98.
- HANIFAN, L. J. (1916): The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 67. pp. 123-169.
- HANIFAN, L. J. (1920): *The Community Center*. Silver Burdett, Boston.
- HARDIN, R. (1998 [1971]): A kollektív cselekvés mint megegyezéses, N-szereplős fogolydilemma. In.: Csontos L.: *A racionális döntések elmélete*. Osiris – Láthatatlan Kollégium, Budapest.

- HOBBS, G. (2000). *What is Social Capital? A Brief Literature Overview*. www.caledonia.org.uk/hobbs.pdf.
Letöltve 2007.10.24.
- HORVÁTH GY. (1993): *Régiók és városok az olasz modernizációban*. MTA RKK, Pécs.
- HORVÁTH GY. (1998): *Európai regionális politika*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs.
- HORVÁTH P. – IHÁSZ A.(2002): *Hálózat - klaszter – gyakorlat*. Hálózat - Stratégiakutató Intézet Nemzeti Ifjúsági Kutató és Tanácsadó Kft, Budapest.
- JACOBS, J. (1961): *The Death and Life of Big American Cities*. Random, New York.
- KARINTHY F. (1929): Láncszemek. In: *Minden másképpen van*. Atheneum, Budapest.
- KERÉK Z. - PUMMER L. – MARSALEK L. (2004): *Hálózatok és klaszterek szerepe a regionális versenyképesség javításában*. NKFP-2004/4014-04 OM kutatási feladat, Oktatási Minisztérium kiadásában, Budapest, pp. 145-147.
- KHANAFIAH, D. – SITUNGKIR, H. (2004): *Social Balance Theory. Revisiting Heider's Balance Theory for Many Agents*. <http://www.cogprints.org/3641>. Letöltve 2007.november 24.
- KOCSIS É. (2000): Új szervezeti formák a modern kapitalizmusban. In: Bara Z. – Szabó K. szerk.: *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények: bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba*. Aula, Budapest, pp. 467-515.
- KUCZI T – LENGYEL GY (1996): Tőkehiány és bizalomhiány.Vállalkozói karrierminták és vélemények Magyarországon. Missing Capital and Missing Trust. In.: Lengyel, György (szerk.): *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság: Entrepreneurs and Entrepreneurial Inclination*. Közszerológiai Tanulmányi Központ Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, Budapest, pp. 147-177.
- KOPASZ M. (2005): *Történeti-kulturális és társadalmi tényezők szerepe a vállalkozói potenciál területi különbségeinek alakulásában Magyarországon*. Doktori (Ph.D) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia Tudományok Doktori Iskola, Budapest.
- LENGYEL GY. (2002): Social Capital and Entrepreneurial Success. Hungarian Small Enterprises between 1993-96. In.: Bonell V.E. – T.B. Gold szerk.: *The New Entrepreneurs of Europe and Asia. Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China*. M.E. Sharpe, Armonk, London.
- LENGYEL GY. – TÓTH I. J. (1993): A vállalkozói hajlandóság terjedése. *Szociológiai Szemle*, 1993/1. Budapest.
- LENGYEL I. (2001): Iparági és regionális klaszterek: tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései. *Vezetéstudomány*, pp. 11. 19-43.
- LENGYEL I. – IMREH SZ. (2002): *Üzleti hálózatok és klaszterek*. Kézirat, SZTE GTK, Szeged.
- LENGYEL I. - RECHNITZER J. szerk. (2002): A klaszterek fejlesztésének általános tapasztalatai. In: *A hazai építőipar versenyképességének javítása: Klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr.
- LEONI, B. (1992): *Freedom and the Law*. 3rd ed. Liberty Classic, Indianapolis.
- LIN, N. (2001): *Social capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- LOURY, G. (1977): A Dynamic Theory of Racial Income Difference. In.: Wallace, P. A. – Le Mund, A. (szerk): *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington Press. Lexington, MA, USA.
- LOURY, G. (1987): Why Should We Care about Group Inequality? *Social Philosophy and Policy*, 5. pp. 249-271.

- LUHMANN, N. (1995): *Social Systems*. Stanford University Press, Stanford, CA, USA.
- LUHMANN, N. (2000): *Art as a Social System*. (translation of *Die Kunst der Gesellschaft*). Stanford University Press, Stanford, CA, USA.
- MILGRAM, S.-TRAVERS, J. (1969): An Experimental Study of the Small World Problem. *Sociometry*, 32. évf./, 4.sz. www.jstor.org. Letöltve: 2007.12.03.
- NARAYAN, D. (1999): Social Capital and the State: Complementarity and Substitution. World Bank – Poverty Reduction and Economic Management Network (PRMVP). *World Bank Policy Research Working Paper*, Washington DC. No. 2167.
- NEMES NAGY J. (1987): *A regionális gazdasági fejlődés összehasonlító vizsgálata*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- NORONHA, C. F. (2006): Interaction Between Innovation in Small Firms and their Environments: An Exploratory Study. *European Planning Studies*. Volume 14 Issue 1 January 2006 , pp. 95 - 117.
- OLSON, M. (1997 [1965]): *A kollektív cselekvés logikája. Közjavak és csoportelmélet*. Osiris, Budapest.
- ORBÁN A. – SZÁNTÓ Z. (2005): A társadalmi tőke. In: *Erdélyi Társadalom*. 2005/2. pp. 55-70.
- PADGEN, A. (1988): The Destruction of Trust and its Economic Consequences in the Case of Eighteenth-century Naples. In: D. Gambetta : *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, New York, pp. 127-141.
- PANICCIA, I. (2000): *Italian Industrial Districts: Evolution and Performance. Italian Industrial Districts: Evolution and Performance, Sistemi, Governance & Conoscenza Nelle Reti Di Impresa*. 17th-18th of March 2002, Conference of the University of Padova, <http://www.scipol.unipd.it/ricerca/ConvegnoFanno/paniccia.pdf>. letöltve: 2007.09.13.
- PITLIK L. (1999): *A szaktanácsadás informatikája, avagy döntéstámogató rendszerek a mezőgazdasági szaktanácsadásban*. GATE, GTK, Gazdasági Informatika Tanszék, Gödöllő.
- PORTER, M. E. (1998): Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Boston, 6. pp. 77-90.
- PORTER, M. E. (2000): Location, Clusters and Company Strategy. In: Clark, G. L. – Feldman, M. P. – Gertler, M. S. szerk.: *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press. New York, pp. 253-274.
- PORTER, M. E. (2001): *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington.
- PUTNAM, R.D. – LEONARDI, R. – NANETTI, R. Y. (1993): *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.
- PUTNAM, R. D. (1993): The Prosperous Community. *The American Prospect*, Vol 4/13, March 21.
- PUTNAM, R.D. (2000): *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.
- PUTNAM, R.D. (2002): *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Societies*. Oxford University Press, New York.
- RECHNITZER J. (1998): *Területi stratégiák*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs.
- ROSENFELD, S. A. (2001): *Backing into Clusters: Retrofitting Public Policy*. John F. Kennedy School Symposium. *Integration Pressure: lessons form Around the World*. Harvard University, 29th-30th March.

- SAKO, M. (2000): Does Trust Improve Business Performance? In: Lane - Christel – Banchmann – Reinhard (szerk): *Trust within and between Organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications*. Oxford University Press, Oxford, UK.
- SASS M – CZAKÓ V. – BAKÁCS A. (2006): *Több, mint beszállítók? A hálózatosodás lehetőségei a háztartásigépgyártásban Észak-Alföldön és Észak-Magyarországon*. International Center for Economic Growth Europai Központ, Budapest. Munkafüzet 17.
- SASS M – CZAKÓ V. – OSZLAY A. – SZANYI M – BAKÁCS A. (2006): *A beszállítói programoktól a klaszter-támogatásokig. Nemzetközi tapasztalatok, hazai lehetőségek*. International Center for Economic Growth Europai Központ, Budapest. Munkafüzet 18.
- SELIGMAN, M.E.P. (1996). *The Optimistic Child: Proven Program to Safeguard Children from Depression & Build Lifelong Resilience*. Houghton Mifflin. (Paperback edition, 1996, Harper Paperbacks) New York.
- SFILIGOJ, A (2005): *Costruendo un'euroregione*. Manoscritto. Sviluppoitalia Friuli Venezia Giulia, Trieste.
- SHIN, D., Ch. (1994): On the Third Wave of Democratization: A Synthesis and Evaluation of Recent Theory and Research. *World Politics*, Vol. 47, No. 1 (Oct., 1994), pp. 135-170.
- SKRABSKI Á. – KOPP M. (1999): Társadalmi beállítottság, társadalmi tőke. *Századvég*, 1999/12.
- SKRABSKI Á. (2003): *Társadalmi tőke és egészségi állapot az átalakuló magyar társadalomban*. Corvinus Kiadó, Budapest.
- SPRENGER, R. U. (2001): *Inter-firm Networks and Regional Networks*. NSS ADAPT, Bonn.
- STROGATZ, S.H. (2001): Exploring complex networks. *Nature*, 410. PP. 268-276.
- SZABÓ P. (2002): Észak, Dél, Harmadik Olaszország és társaik – makroregionális tagozódás Olaszországban. *RÉKA (Regionális Értékelő és Kvantitatív Analízisek)*, 1.. ELTE Regionális Földrajzi Tanszék, Budapest. pp. 39-76.
- SZAKÁL GY. (2004a). A társadalmi tőke hatása az oktatásra, egészségügyre és a civil szférára. In.: Szakál GY – A. Gergely A.: *Társadalmi tőke, karrieresélyek, viselkedési minták*. MTA Politikai Tudományok Intézete, Etnoregionális Kutatóközpont, Budapest. pp. 4-20.
- SZAKÁL GY. (2004b): A társadalmi tőke működése magyar és orosz összehasonlításban. In.: Szakál – A. Gergely A.: *Társadalmi tőke, karrieresélyek, viselkedési minták*. MTA Politikai Tudományok Intézete, Etnoregionális Kutatóközpont, Budapest. pp. 119-154.
- SZÁNTÓ Z. (2007): Bizalom és együttműködés. Strukturális kiegyensúlyozottság és a bizalom koevolúciója ismétlődő kooperációs helyzetekben. In: *Értékek és normák multidiszciplináris megközelítésben*. BME, Budapest. Megjelenés alatt.
- SZŰCS R. G (2001): *Az Európai Unió a változó világban*. Dánia. Press Publica. 2. kiadás, Budapest.
- TÓTH I. Gy. – SIK E. – FÜZÉR K. – GERŐ M. – ZONGOR G. (2005): *A társadalmi tőke növelésének lehetőségei fejlesztéspolitikai eszközökkel*. A tanulmány a Nemzeti Fejlesztési Hivatal megrendelésére készült. TÁRKI, Budapest.
- TÓTH L. (2003): *A siker és a bizalom egy nagyközség vállalkozói körében*. Doktori Ph.D értekezés, Budapest Corvinus Egyetem, Szociológia Tudományok Doktori Iskolája, Budapest.
- UNIDO (2001): *The Italian Experience of Industrial Districts*. UNIDO, Vienna
<http://www.unido.org/doc/331114.htmls>. Letöltve 2007. november 21.
- VERCSEG I. (2004): A társadalmi tőke mérése magyarországi településeken. *Parola*, 2004/3.

- VICSEK L. M. (2004): *Bizonytalanságérzet és meghatározó tényezői a mai Magyarországon*. Doktori (Ph.D) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem ,Szociológia tudományok Doktori iskola, Budapest.
- WASSERMAN, S. – FAUST, K. (1994): *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press
- WATTS, D. J. – STROGRATZ, S. H. (1998): Small World Networks. *Nature*. pp. 393, 440.
- WEBER M. (1905-1995): *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. 2. bővített kiadás, Cserépfalvi Könyvkiadó, Budapest.
- WELLMAN, B (2001): *The Persistence and Transformation of Community: From Neighbourhood Groups to Social Networks*. Report to the Law Commission of Canada.
<http://chass.utoronto.ca/~wellman/publications/lawcomm/lawcomm7.PDF>. letöltve 2008.02.08
- WILLIAMS, B. A. (1985): *Ethics and the Limits of Philosophy*. Harvard University Press Cambridge, MA.
- WORLD BANK, (1999): *What is Social Capital?* www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm. Letöltve: 2007.11.06.
- www.ipi.it : Istituto per la Promozione dei Parchi Industriali.
- www.istat.it: Olasz Statisztikai Hivatal adatbázisa
- www.regioneavg.it: Regione Autonoma Friuli venezia Giulia

MELLÉKLETEK

Kérdőív

Gazdasági szereplők közötti bizalom felméréséhez Friuli Venezia Giulia Régióban működő formális gazdasági hálózat tagjai között

A kutatás paraméterei

Kritériumok	Paraméterek
Lekérdezés időszaka	2005. november
Céltérség	Friuli Venecia Giulia Autonóm Régió
Megkérdezettek köre	A régió térség- és vállalkozásfejlesztési intézményei, melyek a spontán vállalkozói hálózatokat segít: 10-es táblázat
Lekérdezés módszere	1.) Strukturált mélyinterjúk
Megkérdezett intézmények tevékenységi köre	A térségre jellemző szektorokból: összesen intézmény, 11 közép- és 13 kisvállalkozás: 1.) Kedvezményes hitelek és pénzügyi tanácsadást nyújtó cégek (Friulia Rt, Finest) 2.) Térségfejlesztési szervezetek (Sviluppoitalia, Informest, Agemont) 3.) Inkubátorházak (BIC) 4.) Kereskedelmi és Iparkamara 5.) Technológiafejlesztési intézmények (Technológiai Park) 6.) Egyéb szolgáltatás (5 kisvállalkozás)

A KITÖLTŐ ADATAI:

Neve:

Munkahelye:

Beosztása:

I. ÁLLANDÓ PARTNERSÉG:

I.1. Hálózatba ágyazódás mit jelent az Ön cége által támogatott vállalkozások számára?

I.2. Milyen a partnerségi viszony típusa a megkérdezett intézmény és célcsoportja között

Időszakos

Hosszú távú

Állandónak tekinthető

I.3. Mi történik visszaélés esetén a szabályokat megszegő/áthágó partnerrel?

I.4. Melyek az íratlan, kölcsönös kötelezettségek a hálózaton belül

I.5. Mi az auditorok pontos szerepe, ha az együttműködés során a támogatott partner vállalásaiban hibákat, hiányosságokat fedeznek fel:

Büntetés, támogatás megvonás

A hiba/hiányosság minél gyorsabb és hatékonyabb megoldása közös úton, annak érdekében, hogy a támogatás/ kedvezményes kölcsön a lehető leghatékonyabban kerüljön felhasználásra, majd vissza fizetésre

I.6. Mi a Kkpcsolat tartás módja és gyakorisága a támogatott partnerekkel

I.7. Milyen jogi együttműködési forma jellemző az adott támogató és partnerei között?

Konzorcium
Közös társas vállalkozás

I.8. Milyen a visszaélések százalékos aránya a támogatottak között?

I.9. Egy sikeres projekt végeztével milyen gazdasági kapcsolatban maradnak a támogatottakkal?

Megtartják az eredeti tulajdonostársi kapcsolatot
Részvényeket vásárolnak az adott cégtől - amennyiben az a tőzsdére kerül - .

II. A TÁMOGATOTT PARTNEREKNEK KIVÁLASZTÁSÁNAK SZEMPONTJAI

II.1. Pontosán milyen gazdasági szempontok alapján választják kis a kedvezményezetteket?

III. PARTNEREKTŐL VALÓ MEGVÁLÁS OKAI

III.1. Melyek a partnerektől való megválás fő okai?

Partner áthágja a szabályokat, nem tesz eleget kötelezettségeinek
Partner döntése alapján
Egyéb

III.2. Mekkora a sikertelenségi ráta?

III.3. Mekkora a bírósági szakaszba jutott vitás ügyek aránya a megkezdett projektekhez képest?

III.4 Mit tart a támogatási rendszer legnagyobb pozitívumának?

III.5. Mi a támogatási rendszer leggyengébb pontja?

IV. MUNKAERŐ FLUKTUÁCIÓ

IV.1. Milyen mértékű a munkaerő fluktuáció az Ön cégénél?

IV.2. Milyen a munkatársi gárda összetétele végzettség, életkor, szakmai tapasztalat területén?

Kérdőív
Gazdasági szereplők közötti bizalom felméréséhez

A KITÖLTŐ ADATAI:

Neve:

Munkhelye:

Beosztása:

Életkora:

35 év alatti 35-44 év 45-54 év 54 év feletti

Legmagasabb iskolai végzettsége:

8 osztály érettségi főiskola egyetem

Rendelkezik-e közép vagy felsőfokú nyelvvizsgálással?

Nyelv:..... Nyelvvizsga foka: K/F

Mennyi ideje dolgozik a cégénél?

.....év hónap

Hány alkalmazottja/beosztottja van?

..... fő

Mekkora az éves forgalma?

.....,-Ft

I. Gazdasági szereplők és partnereik közötti bizalom:

I.1. Sorolja fel a környezetében azt a legfeljebb 5 főt, akiktől a munkáját érintő szakmai kérdésekben leggyakrabban tanácsot, véleményt szokott kérni!

	Személy neve	Milyen kapcsolatban áll Ön ezzel a személlyel?				
1.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
2.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
3.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
4.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
5.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)

Egyéb:

I.2. Sorolja fel a környezetében dolgozó azt a legfeljebb 5 főt, akiknek a munkáját érintő szakmai kérdésekben leggyakrabban tanácsokat, szokott adni, illetve akik Öntől véleményt szoktak kérni!

	Személy neve	Milyen kapcsolatban áll Ön ezzel a személlyel?				
1.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
2.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
3.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
4.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
5.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)

Egyéb:

I.3. Sorolja fel azt a legfeljebb öt személyt a környezetében dolgozók közül, akiket Ön elsősorban felkeres, ha munkájával kapcsolatban új elképzelése, ötlete, információja van!

	Személy neve	Milyen kapcsolatban áll Ön ezzel a személlyel?				
1.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
2.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
3.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
4.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)
5.		Üzleti partner (1)	beosztottam (2)	családtag (3)	barát (4)	ismerős (5)

Egyéb:

I.4. Csoportosítsuk az Ön munkavégzéséhez szükséges információkat aszerint, hogy azok a társaságon belülről, vagy kívülről származnak.

A cégen belülről származó információk esetében az alábbi források milyen szerepet játszanak az Ön munkavégzésében?

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ, FONTOSSÁGI SORRENDET JELÖLŐ, KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

Források	Egyáltalán nem fontos					Nagyon fontos				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Mérőműszerek leolvasása (ha van ilyen), illetve ezekből származó jelentések	1	2	3	4	5					
Gazdasági mutatószámok, pénzügyi jelentések	1	2	3	4	5					
Ad-hoc írásos feljegyzések	1	2	3	4	5					
Rendszeresen elkészített írásos jelentések	1	2	3	4	5					
Rendszeresen megtartott munkaértekezletek	1	2	3	4	5					
Eseti munkaértekezletek	1	2	3	4	5					
A társaság vezető testületei ülésein elhangzott információk	1	2	3	4	5					

Az érintettekkel történő (személyes, vagy telefonos) munkamegbeszélések	1	2	3	4	5
Folyosói beszélgetések	1	2	3	4	5
Egyéb:	1	2	3	4	5

1.5. Most pedig értékelje a cégen kívüli információforrásokat is abból a szempontból, hogy az Ön munkavégzésében milyen szerepet játszanak? (Oszályozzon ugyanúgy, mint az előbb!)

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ, FONTOSSÁGI SORRENDET JELÖLŐ, KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

	Egyáltalán nem fontos					Nagyon fontos				
Tömegkommunikáció (televízió, rádió, napi vagy hetilapok)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Speciális szakmai folyóiratok, kiadványok	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Internet	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Vállalaton kívüli tanfolyamok (akkor is, ha a vállalat fizeti)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Szakmai egyesületi tagsághoz kötődő információ	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Családi, baráti kapcsolatok	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Korábbi munkahelyhez kötődő kapcsolatok	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Szállítókkal való személyes ismeretség	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Szállítók üzleti ajánlatai	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Vevőkkel való személyes ismeretség	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Vevők megrendelése	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Egyéb, éspedig:	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

1.6. Üzleti gondok esetén kitől vár konkrét segítséget a cége?

Szektor	I/N	Segítség típusa	Szervezet/cég neve
Kisvállalkozó (50 alkalmazottig)			
Középvállalkozó (50-250 alkalmazott)			
Nagyvállalkozó (250 alkalmazott felett)			
Állami szervezet			
Helyi önkormányzat			
Megyei Önkormányzat			
Vállalkozásfejlesztési, egyéb tanácsadó szervezet			
Kistérségi/vidékfejlesztési iroda			
Civil szervezet			
Kutatóhely			
Egyetem, felsőoktatási intézmény			
Egyéb (felső)oktatási intézmény, tréner cég			
Kereskedelmi Kamara			
Inkubátorház			
Ipari park			
Bank/pénzüintézet			
Senkitől			
Egyéb			

I.7. Vannak-e üzleti partnerei, együttműködései? Ha igen, pontosan milyen szektorokból?

Szektor	Cég neve, székhelye	Együttműködés rövid jellemzése	Együttműködés jellege: Folyamatos/Egyszeri F/E
Kisvállalkozó (50 alkalmazottig)			
Középvállalkozó (50-250 alkalmazott)			
Nagyvállalkozó (250 alkalmazott felett)			
Állami szervezet			
Helyi önkormányzat			
Megyei önkormányzat			
Kistérségi/vidékfejlesztési szervezet			
Vállalkozásfejlesztési, egyéb tanácsadó szervezet			
Civil szervezet			
Kutatóhely			
Egyetem, felsőoktatási intézmény			
Egyéb (felnőtt) oktatási intézmény, tréner cég			
Kereskedelmi Kamara			
Inkubátorház			
Ipari Park			
Bank, pénzügyintézet			
Senki			
Egyéb			

1.8. Törekszik-e arra, hogy állandó üzleti partnerei legyenek? (Megfelelő variáció bekarikázandó, és kifejtendő)

Igen. Miért és milyen területeken?

.....
.....
.....

Nem. Melyek Ön szerint az állandó partnerség kiépítésének legfőbb akadályai?

.....
.....
.....

I.9. Milyen íratlan kölcsönös kötelezettségeket vállaltak üzleti partnereivel? (A megfelelő bekarikázandó, akár több lehetőség is)

- egymásnak szállítanak,
 egymástól vásárolnak,
 szerződés nélkül megkezdik a munkát,
 partner likviditási hiánya esetén nem számláznak, csak akkor, ha az fizetőképes
 kedvezményes kölcsön nyújtása
 Állandó információ csere a közös fejlesztésekről, eredményekről
 Egyéb:

I.10. Üzleti partnereinek kiválasztásánál milyen szempontok vezetnek?

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ, FONTOSSÁGI SORRENDET JELÖLŐ, KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

	Egyáltalán nem fontos			Nagyon fontos	
Partner által nyújtott termék/szolgáltatás árfekvése	1	2	3	4	5
Partner pénzügyi stabilitása	1	2	3	4	5
Partner emberi megbízhatósága	1	2	3	4	5
Partner szakmai felkészültsége	1	2	3	4	5
Partnercég kapcsolati tőkéje	1	2	3	4	5
Partnercég politikai befolyása	1	2	3	4	5
Partnercég üzleti befolyása	1	2	3	4	5
Partnercég piaci részesedése az adott szektorban	1	2	3	4	5
Közös politikai értékrend	1	2	3	4	5

Partnercéget rokon vezeti	1	2	3	4	5
Partnercéget ismerős vezeti	1	2	3	4	5
Partnercég rugalmassága	1	2	3	4	5
Partnercég "mérete" (minél nagyobb, annál jobb)	1	2	3	4	5
Egyéb, éspedig:	1	2	3	4	5

I.11. Milyen okokból válik/válna meg üzleti partnerétől. Állítsa sorrendbe az alábbi szempontokat!

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ, FONTOSÁGI SORRENDET JELÖLŐ, KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

	Egyáltalán nem fontos			Nagyon fontos	
Régi partner pénzügyi instabilitása	1	2	3	4	5
Régi partner emberi megbízhatatlansága, inkorrektisége	1	2	3	4	5
Régi partner szakmai felkészületlensége bebizonyosodik	1	2	3	4	5
Új partnercégnek nagyobb a kapcsolati tőkéje	1	2	3	4	5
Új partnercégnek nagyobb a politikai befolyása	1	2	3	4	5
Új partnercég üzleti befolyása	1	2	3	4	5
Új partnercég piaci részesedése nagyobb az adott szektorban	1	2	3	4	5
Új partner kedvezőbb ár/érték arányt kínál	1	2	3	4	5
Új partnercéget rokon vezeti (a régit külsős vezette)	1	2	3	4	5
Új Partnercéget ismerős vezeti (a régit külsős vezette)	1	2	3	4	5
Új partnercég magasabb fokú rugalmassága	1	2	3	4	5
Új partnercég "mérete" (minél nagyobb, annál jobb)	1	2	3	4	5
Új partnerrel új fejlesztési lehetőségek nyílnak meg	1	2	3	4	5
Új projekthez új partnert választok - szeretek több lábbon állni	1	2	3	4	5

Egyéb, éspedig:	1	2	3	4	5
-----------------	---	---	---	---	---

I.12. Az állandó együttműködését üzleti partnerével szerződés szabályozza/ vagy közös szóbeli megállapodáson alapszik?

Igen
(1)

Nem
(2)

Vannak-e íratlan együttműködési szabályok?

Igen
(1)

Nem
(2)

Ha igen, mire vonatkoznak?

.....
.....
.....

I.13. A szerződéses együttműködések esetén milyen részletes szerződést köt? (bekarikázandó)

Minden részletre kiterjedő, minden lehetséges kockázatot és garanciát magában foglaló általában terjedelmes szerződést

Általános keretszerződést köt, mivel a részleteket a PTK szabályozza és a problémákat amúgy is tárgyalásos és nem peres úton szokta megoldani.

Egyéb:

I.14. Mennyi időt/ energiát/pénzt fordít a szerződések kötésére? (Ügyvédi költségek, egyéb adminisztratív költségek)

.....
.....
.....

I.15. Mennyi időt/ energiát/pénzt fordít a szerződési kötelezettségek betartatására, ellenőrzésre, szankcionálásra, adósság behajtásra stb..?

.....
.....
.....

I.16. Vitás ügyeket – ha voltak – milyen úton rendezte partnereivel?

Peres úton (1) Békés, tárgyalásos úton (2) Mindkettő előfordult (3)

I.17. Gyakori-e a körbetartozás a partnerei és Ön között?

Igen (1) Nem (2)

Ha igen, mit gondol, ennek mi az oka? (megfelelő aláhúzendó)

Partnerek inkorreksége (1) Külső gazdasági tényezők (2) Mindkettő (3)

Hogyan kezelik ezeket a konfliktushelyzeteket a partnereivel?

.....

I.18. Partneri együttműködéseiben tollerálják-e egymás likviditási gondjait?

Igen (1) Nem (2)

Ha igen, milyen módon? (Kérem tegyen egy X-et a megfelelő megoldás mellé)

Módszer	X
Csak akkor számláznak, ha partnerüknek enyhültek a likviditási gondjai	
Konkrét pénzügyi segítséget nyújtanak a likviditási gondokkal küzdő partnernek	
Segítik a partnert kedvezményes hitel felvételében	
Egyéb:	

Ön is számíthat hasonló tolleranciára?

Igen (1) Nem (2)

Ha igen, milyen módon? (Kérem tegyen egy X-et a megfelelő megoldás mellé)

Módszer	X
Csak akkor számláznak Ön felé, ha enyhültek a likviditási gondjai	
Konkrét pénzügyi segítséget nyújtanak Önnek a likviditási gondjai megoldására	
Segítik a Önt kedvezményes hitel felvételében	
Egyéb:	

I.19. Megosztják-e partnereikkel az alábbi információkat?

Módszer	X
Gazdasági fejlesztési elképzeléseiket (Pályázatok, beruházások, egyéb fejlesztések)	
Technológiai fejlesztési elképzeléseiket/konkrét fejlesztési eredményeiket	
Marketing fejlesztési elképzeléseiket	
Üzleti élettel kapcsolatos gondjaikat, illetve megoldási javaslataikat	
Hasznos üzleti információkat (pályázati kiírások, piaci információk, stb...)	
Legújabb üzleti kapcsolataikat (jó és rossz tapasztalatokat egyaránt)	
Egyéb:	

II. Gazdasági szereplő cégvezetésének és munkatársi gárdájának szerkezete:

II.1. A cégvezetésben kik vesznek részt?

	Fő
Családtagok (Pontosan milyen fokú)	
Ismerősök	

	Fő
Külsős szakemberek, profi menedzserek	

II.2. Munkatársak kikből állnak?

	Fő
Családtagok (Pontosan milyen fokú)	
Ismerősök	
Külsős szakemberek, profi menedzserek	

II.3 Amennyiben Ön vezető beosztásban van a cégénél, kérem fontossági sorrendben jelölje meg azokat a szempontokat, melyek szerint munkatársait kiválasztja.

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ, FONTOSSÁGI SORRENDET JELÖLŐ, KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

	Egyáltalán nem fontos		Nagyon fontos		
Rokoni kötelékek	1	2	3	4	5
Ismerősi, baráti kapcsolatok	1	2	3	4	5
Szakmai rátermettség (gyakorlat, képzettség)	1	2	3	4	5
ismerősök, barátok ajánlása	1	2	3	4	5
Családtagok ajánlása	1	2	3	4	5
Kor	1	2	3	4	5
Nem	1	2	3	4	5
Családi állapot (független/családos)	1	2	3	4	5
Nemzetiség	1	2	3	4	5
Fizetési igény	1	2	3	4	5
Terhelhetőség	1	2	3	4	5
Politikai hovatartozás	1	2	3	4	5
Feltételezett közös értékrend, szimpátia	1	2	3	4	5
Jó szakmai ajánlások	1	2	3	4	5
Egyéb, éspedig:	1	2	3	4	5

II.4. Amennyiben Ön nem vezető beosztásban van a cégénél, de van beleszólási joga a munkatársak felvételébe, kérem fontossági sorrendben jelölje meg azokat a szempontokat, melyek szerint munkatársait kiválasztja.

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

	Egyáltalán nem fontos			Nagyon fontos	
Rokoni kötelékek	1	2	3	4	5
Ismerősi, baráti kapcsolatok	1	2	3	4	5
Szakmai rátermettség (gyakorlat, képzettség)	1	2	3	4	5
ismerősök, barátok ajánlása	1	2	3	4	5
Családtagok ajánlása	1	2	3	4	5
Kor	1	2	3	4	5
Nem	1	2	3	4	5
Családi állapot (független/családos)	1	2	3	4	5
Nemzetiség	1	2	3	4	5
Fizetési igény	1	2	3	4	5
Terhelhetőség	1	2	3	4	5
Politikai hovatartozás	1	2	3	4	5
Feltételezett közös értékrend, szimpátia	1	2	3	4	5
Jó szakmai ajánlások	1	2	3	4	5
Egyéb, éspedig:	1	2	3	4	5

II.5. Milyen szempontok sarkallták eddig arra, hogy megválljon alkalmazottjától?
(Amennyiben van döntési joga a kérdésben. Ha nincsen, hagyja üresen a kérdés-mezőt)

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ, FONTOSSÁGI SORRENDET JELÖLŐ, KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

	Egyáltalán nem fontos			Nagyon fontos	
Cég pénzügyi gondjai	1	2	3	4	5

Inkorrektség, megbízhatatlanság	1	2	3	4	5
Szakmai felkészületlenség	1	2	3	4	5
Kollégák, ismerősök ajánlására valakit el szeretne helyezni/ki szeretne próbálni	1	2	3	4	5
Család ajánlására valakit el szeretne helyezni/ki szeretne próbálni	1	2	3	4	5
Jelentkezik egy szerényebb fizetési igényeket támaztó jelölt	1	2	3	4	5
Roszz munkamorál (potyázás, lopás, egyéb)	1	2	3	4	5
Egyéb, éspedig:	1	2	3	4	5

III. Együttműködés a cégvezetés és munkatársak között:

III.1. A munkatársakkal kapcsolatos vitás ügyeket hogy intézte?

Módszer	%
Tárgyalásos úton személyesen rendezi	
Írásos figyelmeztetés formájában	
Peres úton	
Belső szabályzat előírásai alapján	
Egyéb:	

III.2. A szerződéses viszonyon kívül milyen íratlan kölcsönös kötelezettségeket várnak egymástól?

- Semmilyen
- Az alábbiakat:

Cégvezetés íratlan kötelezettségei	Munkavállaló íratlan kötelezettségei

III.3. A munkavállalói szerződések

- Részletesek, terjedelmesek, minden feladatra, kockázatra, szankcióra és garanciára kiterjednek
- Rövid keretszerződések.

III.4. Mennyi gondot/időt/energiát/pénzt fordít a munkavállalói szerződések tartalmának betartására (potyázás, mulasztások, egyéb problémák kiszűrésére, munkahatékonyság ellenőrzésére, szankcionálásra)?

.....

.....

III.5. Rendelkezik-e a cége pontos munkakör osztályzással, illetve munkaügyi szabállyal?

Igen
(1)

Nem
(2)

Fontosnak tartja ennek szerepét a mindennapi munkában?

Igen
(1)

Nem
(2)

III.6. A napi munkamenet tervezése és ellenőrzése kinek a feladata?

Tulajdonos

Menedzserek

Munkatársak is formálhatják/módosíthatják a napi munkamenetet

III.7. Munkatársak és a vezetők között milyen a kapcsolat?

munkán kívül is ápolnak személyes kapcsolatokat

hivatalos, formális kapcsolat, mely csak a munkavégzésre koncentrál

III.8. Mik a legjellemzőbb problémái a munkavállalóival/kollégáival? Mi okoz Ön szerint a legtöbb gondot? (Ha van ilyen) (A megfelelő/k aláhózzandó/k)

Potyázás

Felelősségelhárítás

Önállótlanág

Inkorrektág

Megbízhatatlanság

Felelőtlenág

A cég iránti lojalitás hiánya

Lassú munka, a leadási határidők figyelmen kívül hagyása

Nem érzik magukénak a feladatokat és a céget

Egyéb:

III.9. Mik a legjellemzőbb pozitívumok, amiket a munkavállalói/kollégái kapcsán tud említeni? (Karikázzon be maximum 4-et!)

Alacsony fizetési igény

- Szakmai rátermettség
- Megbízhatóság
- Önállóság
- Korrektség
- Felelősségtudat
- Cég iránti lojalitás
- Leadási határidők tiszteletbe tartása
- egyéb:

III.10. Gazdasági problémák esetén milyen költségcsökkentési módszerhez folyamodna/folyamodik a cége?

- Elbocsátások és bizonyos munkafolyamatok kiszervezése
- Kedvezmények ideiglenes megvonása
- Munkaidő növelése
- Olcsóbb munkaerő keresése
- Egyéb:

III.11. Törekszik-e a cég arra, hogy állandó munkatársi gárdája legyen?

Igen
(1)

Nem
(2)

Ha igen, mivel kívánja/kívánta elérni?

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ, FONTOSSÁGI SORRENDET JELÖLŐ, KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

	Egyáltalán nem fontos					Nagyon fontos				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Ingyenes továbbképzések szervezése	1	2	3	4	5					
Prémiumrendszer	1	2	3	4	5					
Megfelelő bérezés	1	2	3	4	5					
Egyéb juttatások, hozzájárulások nyújtása: autó, étkezési jegy, nyaralási csekk, utazási hozzájárulás	1	2	3	4	5					
Állandó foglalkoztatás, biztonság nyújtása	1	2	3	4	5					
Közös programok szervezése (csapatépítés, kirándulások, közös alkalmak, stb...)	1	2	3	4	5					
Ha az alkalmazottnak problémája van, számíthat a cégre a megoldásban : apróbb kölcsönök, kapcsolatok révén	1	2	3	4	5					
Egyéb, éspedig:	1	2	3	4	5					

III.12. Milyen méretű a cégnél a fluktuáció?

Magas
(1)

közepes
(2)

kicsi
(3)

 **Ön szerint miért?**

.....

III.13. Alkalmazottak bérszintjének megállapításánál milyen szempontok szerint dönt a cége?

VÁLASZÁT A MEGFELELŐ, FONTOSSÁGI SORRENDET JELÖLŐ, KÓDSZÁM BEKARIKÁZÁSÁVAL JELÖLJE!

	Egyáltalán nem fontos			Nagyon fontos	
Cégnél töltött idő	1	2	3	4	5
Korrekttség, megbízhatóság	1	2	3	4	5
Szakmai felkészültség, képzettség	1	2	3	4	5
A térségben alkalmazott beosztás szerinti fizetési kategória	1	2	3	4	5
Munkamorál	1	2	3	4	5
Terhelhetőség	1	2	3	4	5
Cég iránti lojalitás	1	2	3	4	5
Térség fizetési szintje	1	2	3	4	5
Egyéb, éspedig:	1	2	3	4	5

KÖSZÖNÖM A VÁLASZAIT!

Vadasi Aida