

Győri Ágnes

Kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitása
Egy közép-dunántúli kistérségben működő kis- és közepes vállalkozások
kapcsolatrendszerének helyzetfeltárása

Szociológia és Társadalompolitika Intézet

Témavezető: Dr. Czákó Ágnes CSc.

© Győri Ágnes

A dolgozat elkészítéséhez a BKTE Alapítvány ösztöndíja nyújtott segítséget

Budapesti Corvinus Egyetem
Szociológia Doktori Iskola

Kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitása
Egy közép-dunántúli kistérségben működő kis- és közepes vállalkozások
kapcsolatrendszerének helyzetfeltárása

Ph.D. értekezés

Győri Ágnes

Budapest, 2014

Tartalomjegyzék

Ábrák jegyzéke	8
Táblázatok jegyzéke	9
ELŐSZÓ	16
I. BEVEZETÉS	18
I.1. A témaválasztás indoklása	18
I.2. A dolgozat célkitűzései, kutatói kérdések.....	21
I.3. A dolgozat felépítése	26
II. A KISVÁLLALKOZÁSOK SZEREPE ÉS JELENTŐSÉGE – A KKV-SZEKTOR	28
II.1. Kisvállalkozások az Európai Unióban.....	28
II.2. A kisvállalkozások meghatározása	30
II.3. Kisvállalkozások Magyarországon.....	32
II.3.1. Történeti áttekintés	32
II.3.2. A kis- és közepes vállalalkozási szektor jellemzői napjainkban.....	35
III. ELMÉLETI HÁTTÉR.....	39
III.1. Vállalatközi kapcsolatokról a hálózatokig	39
III.1.1. Vállalatközi együttműködések, hálózatok kialakulása	39
III.1.2. A vállalatközi partnerkapcsolatok, együttműködések, kooperációk és hálózatok – fogalmi tisztázások	43
III.1.3. Kisvállalkozások a hálózatban – a kis- és közepes vállalkozások részvételével létrejövő hálózati alapú együttműködések típusai és jellegzetességei.....	47
III.1.3. 1. A hálózatosodás iránya szerinti típusok.....	48
III.1.3.2. A földrajzi szempont szerinti megkülönböztetés	50
III.1.3.3. Az autonómia mértéke szerinti típusok.....	51
III.1.4. A vállalatközi hálózatok szervezetelméleti megközelítése	52
III.1.4.1. A tranzakciós költségek elmélete.....	54
III.1.4.2. Az erőforrás alapú megközelítés.....	55
III.1.4.3. A kompetencia alapú megközelítés	56
III.2. A társadalmi struktúra elmélet – a beágyazottság szemlélet.....	59
III.2.1. Vállalatközi együttműködések és a kapcsolathálózati szemléletmód.....	59
III.2.2. Társadalmi beágyazottság	61
III.2.3. A társadalmi tőke	64
III.2.3.1. A társadalmi tőke fogalma	64
III.2.3.2. A társadalmi tőke és gazdasági vetülete	68
III.2.3.3. A társadalmi tőke mérése.....	70
III.2.4. Vállalatközi együttműködések és a bizalom	72

III.2.4.1. A vállalkozói bizalmi viszonyok különböző megközelítési módjai	72
III.2.4.2. A társadalmi tőke és a bizalom	76
III.2.4.3. A magasszintű társadalmi tőke és bizalom hatása a vállalkozói kooperációkra.....	78
IV. KISVÁLLALKOZÁSOK EGYÜTTMŰKÖDÉSI GYAKORLATA – KORÁBBI EMPIRIKUS EREDMÉNYEK.....	81
IV.1. Kooperáció kulturális összefüggései.....	81
IV.1.1. Társadalmi kapcsolatok – család és rokonság.....	81
IV.1.2. Kapcsolati tőke – gazdálkodási irracionalitás?	83
IV.2. Kooperáció és térbeliség összefüggései	85
IV.2.1. Térbeli közelség – automatikus kooperáció?	85
IV.2.2. Kooperáció – horizontális vs. vertikális integráció.....	87
IV.3. Kooperáció és bizalom összefüggései.....	92
IV.3.1. Vertikális kapcsolatok – beszállítók és vevők szerződéses viszonya	92
IV.3.2. Bizalomhiány a helyi vállalkozói kapcsolatokban	95
V. KISVÁLLALKOZÁSOK EGYÜTTMŰKÖDÉSI GYAKORLATÁNAK VIZSGÁLATA EGY KÖZÉP-DUNÁNTÚLI KISTÉRSÉGBEN	97
V.1. A kutatás hipotézisei	98
V.2. A kutatás módszertana és a felmérés körülményei.....	102
V.2.1. A mintavétel	102
V.2.2. A kérdőív	108
V.3. A Dunaújvárosi kistérség vizsgálata	111
V.3.1. A Dunaújvárosi kistérség gazdaságának alapvető jellemzői.....	111
V.3.1.1. A Vasmű és környezete.....	112
V.3.1.2. Kis- és közepes vállalkozási szektor a Dunaújvárosi kistérségben.....	117
V.3.2. A minta általános jellemzői.....	122
V.3.3. A válaszadó személyek általános jellemzői	128
V.3.4. A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének általános jellemzői.....	130
V.3.4.1. Az együttműködési kapcsolatok irányai	130
V.3.4.2. Az együttműködési kapcsolatrendszer összetettsége	135
V.3.4.3. Az együttműködési kapcsolatrendszer mérete	138
V.3.4.4. A kis- és közepes vállalkozások hálózatosodottsága	141
V.3.4.5. Összefoglalás.....	148
V.3.5. Az együttműködési kapcsolatok egyéb jellegzetességei	150
V.3.5.1. A nagy- és kisvállalati szektor kapcsolata.....	151
V.3.5.2. Térbeli közelség vagy távolság	155
V.3.5.3. A kis- és közepes vállalkozások csoportosítása a vállalkozói együttműködési kapcsolatok mutatói alapján	159

V.3.6. Az együttműködési kapcsolatokat befolyásoló tényezők vizsgálata	163
V.3.6.1. A magyarázó változók	164
V.3.6.2. Vállalati jellemzők és együttműködés – kétváltozós elemzések .	167
V.3.6.3. Vállalati jellemzők és együttműködés – többváltozós elemzések	187
V.3.6.4. Összefoglalás	205
V.3.7. Együttműködések és társadalmi tőke	208
V.3.7.1. A kis- és közepes vállalkozások beágyazottsága a térség társadalmi kapcsolataiba	208
V.3.7.2. A társadalmi tőke hatása a kis- és közepes vállalkozások együttműködéseire – többváltozós elemzések	215
V.3.7.3. Összefoglalás	219
V.3.8. A kis- és közepes vállalkozások csoportosítása együttműködési kapcsolatrendszerük és a társadalmi tőke mutatói alapján	222
VI. ÖSSZEFOGLALÁS ÉS A TOVÁBBLÉPÉS IRÁNYAI.....	230
VI.1. Az eredmények összefoglalása	230
VI.1.1. A kis- és közepes vállalkozási szektor együttműködési kapcsolatainak jellemzői	231
VI.1.2. A kis- és közepes vállalkozási szektor együttműködési kapcsolatait befolyásoló tényezők	234
VI.1.3. A kis- és közepes vállalkozási szektor együttműködési kapcsolatai és a társadalmi erőforrások	236
VI.2. További kutatási irányok.....	238
HIVATKOZÁSOK	240
A SZERZŐ TÉMÁBAN MEGJELENT PUBLIKÁCIÓI.....	256
MELLÉKLETEK	257

Ábrák jegyzéke

1. ábra: Folyamatdiagram a kutatás menetéről.....	106
2. ábra: 1000 főre jutó egyéni és társas vállalkozások számának alakulása a Dunaújvárosi kistérségben 1999-2000 között (db.)	117
3. ábra: 1000 főre jutó egyéni és társas vállalkozások számának alakulása a Dunaújvárosi kistérségben 2000-2009 között (db.)	118
4. ábra: A kis- és közepes vállalkozási szektor létszám szerinti megoszlása a Dunaújvárosi kistérségben (%)	119
5. ábra: A működő kis- és közepes vállalkozások és nagyvállalatok megoszlása ágazat szerint a Dunaújvárosi kistérségben (%).....	121
6. ábra: Az 1-9 fős vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettsége és az együttműködés irányai (%)	136
7. ábra: A 10-249 fős vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettsége és az együttműködés irányai (%)	137
8. ábra: A kis- és közepes vállalkozások összes együttműködő partnerének megoszlása almintánként (%)	141
9. ábra: Az 1-9 fős vállalkozások rendszeres együttműködéseinek partnertípusonkénti megoszlása (%)	144
10. ábra: A 10-249 fős vállalkozások rendszeres együttműködéseinek partnertípusonkénti megoszlása (%)	144
11. ábra: A kis- és közepes vállalkozási szektor vállalatközi együttműködési kapcsolatainak megoszlása a partnervállalkozások mérete szerint almintánként (%).....	152
12. ábra: A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak csoportosítása a vállalatközi együttműködési kapcsolatok mutatói alapján (%)	160
13. ábra: A kis- és közepes vállalkozások partnerszervezetekben való személyes ismeretségének megoszlása almintánként (%).....	213
14. ábra: A kis- és közepes vállalkozások csoportosítása együttműködési kapcsolatrendszerük és a társadalmi tőke mutatói alapján (%).....	224
M1. ábra: A vertikális hálózatok felépítése.....	260
M2. ábra: A horizontális hálózatok felépítése.....	260
M3. ábra: A dinamikus hálózatok felépítése	261
M4. ábra: A „hibrid” hálózatok felépítése.....	261
M5. ábra: A kis- és közepes vállalkozások létszám-kategóriáinak megoszlása a nettó árbevétel nagysága szerint a mintában (%).....	279

Táblázatok jegyzéke

1. táblázat: A társadalmi kapcsolathálóok típusai	59
2. táblázat: A megkérdezett és a teljes sokaságban szereplő vállalkozások megoszlása területi elhelyezkedés, ágazat és alkalmazottak létszáma szerint (db.,%)	104
3. táblázat: A Dunaújvárosi kistérség vállalkozásainak nettó árbevétel és létszám szerinti megoszlása 2009-ben (db.,%).....	120
4. táblázat: A minta általános jellemzői (%)	123
5. táblázat: A Dunaújvárosi kistérség vállalkozásainak nettó árbevétel és létszám szerinti megoszlása 2009-ben (%).....	125
6. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások beszerzési és értékesítési piaci hatókörének összefüggései (%).....	127
7. táblázat: A válaszadó személyek általános jellemzői (%).....	128
8. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak irányai almintánként (%).....	131
9. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások együttműködési irányai közötti összefüggés – páronkénti korrelációs együtthatók almintánként.....	134
10. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatrendszeré- nek összetettsége almintánként (%)	135
11. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének mérete – a partnerek számának alapstatisztikái almintánként	139
12. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének mérete – a partnerek számának alapstatisztikái partnertípusonként a két almintában	140
13. táblázat: Együttműködések szorossága – a kis- és közepes vállalkozások rendszeres és esetleges együttműködései almintánként (%).....	143
14. táblázat: Rendszeres együttműködések tartalma almintánként (%).....	146
15. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködési kapcsolatrendszerének alapstatisztikái a két almintában	147
16. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködési kapcsolatainak összetettsége almintánként (%)	148
17. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak alapstatisztikái a partnervállalatok mérete (alkalmazottainak létszáma) szerint almintánként	153
18. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak alapstatisztikái a partnervállalatok tevékenysége szerint almintánként	154
19. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak térbeli elrendeződése a partnervállalatok földrajzi helye szerint almintánként (%).....	156

20. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak térbeli elrendeződése a kapcsolatok iránya (partnervállalatok típusa) szerint almintánként (%)	157
21. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak térbeli összetettsége almintánként (db, %)	158
22. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak területi összetettsége a kapcsolatok iránya (partnervállalatok típusa) szerint almintánként (%)	159
23. táblázat: A független változók eloszlása a két almintában (%).....	164
24. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások koordinációs és fejlesztési szervezetekkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői almintánként.....	169
25. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások gazdasági szervezetekkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői almintánként	173
26. táblázat: A kapcsolatrendszer összetettségének különböző mértékével jellemezett kis- és közepes vállalkozások megoszlása az egyes vállalati jellemzők szerint almintánként (%).....	176
27. táblázat: A különböző méretű kapcsolatrendszerrel rendelkező kis- és közepes vállalkozások megoszlása az egyes vállalati jellemzők szerint almintánként (%)	179
28. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének differenciálódása a koordinációs és fejlesztési partnerek esetén almintánként	180
29. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének differenciálódása a piaci partnerek esetén almintánként	181
30. táblázat: A hálózati jellegű együttműködési kapcsolatokkal rendelkező kis- és közepes vállalkozások megoszlása az egyes vállalati jellemzők szerint almintánként (%).....	183
31. táblázat: A nemzetközi és lokális partnervállalatokkal együttműködő kis- és közepes vállalkozások megoszlása az egyes vállalati jellemzők szerint almintánként (%).....	186
32. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak irányaira ható tényezők vizsgálata – a logit modellek eredményei [Exp(B)].....	190
33. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak irányaira ható tényezők vizsgálata – a BACKWARD modellek eredményei [Exp(B)]	194
34. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak összetettségére ható tényezők vizsgálata – a teljes és a BACKWARD modell regressziós együtthatói [Exp(B)].....	198
35. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretére ható tényezők vizsgálata – a teljes és a BACKWARD modell regressziós együtthatói [Exp(B)].....	200

36. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködéseire ható tényezők vizsgálata – a teljes és a BACKWARD modell regressziós együttthatói [Exp(B)]	202
37. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások nemzetközi partnerkapcsolataira ható tényezők vizsgálata – a teljes és a BACKWARD modell regressziós együttthatói [Exp(B)]	204
38. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások megoszlása a két almintában aszerint, hogy az üzleti problémák megoldásakor milyen gyakran fordulnak tanácsért szűkebb, illetve tágabb környezetükhöz (%)	210
39. táblázat: Személyes ismerősök a kis- és közepes vállalkozások gazdasági szférán belüli és azon kívüli kapcsolataiban – a személyes ismerősök számának alapstatisztikai almintáinként	212
40. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi kapcsolatainak bizalomszintje almintáinként (%).....	214
41. táblázat: A társadalmi tőke hatásának tesztje a kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak összetettségére, kapcsolatrendszerének méretére és hálózati jellegű együttműködéseire – logisztikus regresszió, iteratív modellek eredményei [Exp(B)]	217
42. táblázat: A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak az együttműködési kapcsolatok és a társadalmi tőke mutatói alapján képzett csoportjai és azok jellegzetességei	227
M1. táblázat: A regisztrált és működő vállalkozások számának és arányának alakulása 1990 és 2010 között.....	258
M2. táblázat: A regisztrált vállalkozások megoszlása gazdálkodási formák szerint 2005 és 2010 között (%).....	258
M3. táblázat: A működő vállalkozások méret szerinti megoszlása (db, %)	258
M4. táblázat: A működő kis- és közepes vállalkozások és a nagyvállalkozások megoszlása gazdasági ág szerint (%)	259
M5. táblázat: Angelusz Róbert és Tardos Róbert társadalmi tőke fogalmának három lehetséges interpretációját összefoglaló „kísérleti sémája”	262
M6. táblázat: A gazdasági fejlettség egyes mutatóinak alakulása megyei és regionális bontásban, 2010.....	274
M7. táblázat: Az iparosodottság mértéke megyei és regionális bontásban, 2010....	276
M8. táblázat: Vállalkozások sűrűsége megyei és regionális bontásban, 2010.....	277
M9. táblázat: Működő vállalkozások a Dunaújvárosi kistérségben, 1999-2009	278
M10. táblázat: A Dunaújvárosi kistérség működő vállalkozásainak alakulása jogi forma szerint 1999 és 2009 között (db.).....	278
M11. táblázat: A Dunaújvárosi kistérség működő vállalkozásainak létszám szerinti megoszlása (%)	279
M12. táblázat: A válaszadók nemi különbségei a beosztási pozíció, legmagasabb iskolai végzettség és életkor szerint a mintában (%).....	280
M13. táblázat: A válaszadók beosztási pozíciójának megoszlása életkor szerint a mintában (%).....	280

M14. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettsége és az együttműködés irányainak kereszttáblája almintánként (%)	281
M15. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások együttműködő nagyvállalati partnereinek megoszlása ágazati besorolás szerint almintánként (%)...	282
M16. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások együttműködő nagyvállalati partnereinek és ágazati elhelyezkedésének kereszttáblája almintánként (%).....	283
M17. táblázat: A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak csoportosítása a vállalatközi együttműködési kapcsolatok mutatói alapján – Iterációk „története” a klaszterelemzés során.....	283
M18. táblázat: A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak csoportosítása a vállalatközi együttműködési kapcsolatok mutatói alapján – Klaszterközpontok (a modell standardizált adatokkal).....	284
M19. táblázat: Független változók közötti korrelációk – a Pearson korrelációs értékek a két almintában.....	285
M20. táblázat: Független változók közötti korrelációk – a Kendall tau korrelációs értékek a két almintában.....	286
M21. táblázat: Független változók közötti korrelációk – a Spearman’s rho korrelációs értékek a két almintában.....	291
M22. táblázat: Az 1-9 fős vállalkozások gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői.....	292
M23. táblázat: A 10-249 fős vállalkozások gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői	296
M24. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások pénzintézettel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	299
M25. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások szakmai szervezetekkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	300
M26. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások helyi önkormányzattal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	301
M27. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások civil szervezetekkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	302
M28. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kutatóhelyekkel, egyetemekkel, főiskolákkal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	303
M29. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások beszállító vállalkozásokkal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	304

M30. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vásárlókkal, vevőkkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	305
M31. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások ágazati jellegű versenytársakkal és egyéb piaci szereplőkkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	306
M32. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások pénzügyi intézettel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	307
M33. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások szakmai szervezetekkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	307
M34. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások helyi önkormányzattal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	308
M35. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások civil szervezetekkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	308
M36. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kutatóhelyekkel, egyetemekkel, főiskolákkal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei.....	309
M37. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások beszállító vállalkozásokkal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei.....	309
M38. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások vásárlókkal, vevőkkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	310
M39. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások ágazati jellegű versenytársakkal és egyéb piaci szereplőkkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei.	310
M40. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettségére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	311
M41. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettségére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei.....	312
M42. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei.....	313
M43. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	314
M44. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködéseire ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei.....	315

M45. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködéseire ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	316
M46. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások nemzetközi partnerkapcsolataira ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei	317
M47. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások nemzetközi partnerkapcsolataira ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	318
M48. táblázat: A társadalmi tőke hatásának tesztje a kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettségére – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	319
M49. táblázat: A társadalmi tőke hatásának tesztje a kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretére – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	320
M50. táblázat: A társadalmi tőke hatásának tesztje a kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködéseire – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei	320
M51. táblázat: A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak csoportosítása együttműködési kapcsolatrendszerük és a társadalmi tőke mutatói alapján – Iterációk „története” a klaszterelemzés során	321
M52. táblázat: A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak csoportosítása együttműködési kapcsolatrendszerük és a társadalmi tőke mutatói alapján – Klaszterközéppontok (a modell standardizált adatokkal)	322

Köszönetnyilvánítás

Ezúton szeretnék köszönetet mondani elsősorban témavezetőmnek, Dr. Czako Ágnesnek, aki a Ph.D. tanulmányaim alatt és a disszertáció elkészítése során éveken keresztül figyelemmel kísérte munkámat és szakmai iránymutatásával a kezdetektől hozzájárult annak elkészültéhez. Az ő támogatása, ösztönzése nélkül nem jutottam volna el ide. Hálával tartozom önzetlen segítségéért és bizalmáért, mert soha nem kételkedett abban, hogy egyszer biztosan befejezem.

Szintén köszönetet szeretnék mondani tanárainknak, akik a doktori képzés során tanítottak. Külön köszönettel tartozom a BCE Szociológia és Társadalompolitikai Intézetének és Dr. Lengyel György Professzor Úrnak, aki támogatta DTI ösztöndíjban való részvételem, és akkor is segített, amikor kétségbeesve szembesültem az empirikus kutatás lebonyolításának nehézségeivel. Az Intézet anyagi támogatása révén nyílt lehetőségem a dolgozatban feldolgozott saját vizsgálat elkészítésére.

Szeretném megköszönni a disszertáció tervezetem bírálóinak, Kaszásné Dr. Leveleki Magdolnának és Dr. Tóth Lillának a dolgozat továbbfejlesztéséhez nyújtott sok hasznos, építő észrevételét, segítve ezzel kialakítani annak végső formáját.

Végül, ezúton szeretnék köszönetet mondani Dr. Szántó Zoltán Professzor Úrnak, aki a Miskolci Egyetemen tartott kurzusain keltette fel érdeklődésemet a gazdaságsszociológia iránt, és inspirált Ph.D. tanulmányaim megkezdésében.

Továbbá köszönettel tartozom azoknak a vállalkozásoknak, illetve vállalatvezetőknek, akik jelentős elfoglaltságuk mellett vállalták a vizsgálatban való részvételt.

Kutatómunkám ösztöndíjjal támogatta a BKTE Alapítvány kuratóriuma.

I. ELŐSZÓ

Dolgozatom témaválasztását több szubjektív tényező is befolyásolta. Doktorandusz hallgatóként Dr. Czakó Ágnes témavezető tanárom kurzusain tartottam szemináriumokat „Szervezetszociológia” és „Gazdaságszociológia” tantárgyakból, mely tárgyak struktúrájában szerepet kapnak a hazai üzem- és munkaszociológiai vizsgálatok, a magyar vállalati struktúra, valamint a gazdasági szereplők kooperációjára vonatkozó elméleti megközelítések is.

A vállalatok közötti kapcsolatok kutatásával akkor kezdtem el foglalkozni, amikor bekerültem a magyar vállalatok tulajdonosi kapcsolatainak a rendszerváltástól napjainkig történő változásaira irányuló, az Egyesült Államok Nemzeti Kutatási Alapja támogatásával készülő nemzetközi vizsgálatba. E kutatás keretén belül cégbírósi adatok alapján kerestük a választ arra, hogy milyen tulajdonosi kapcsolatok, átfedések találhatók a legnagyobb hazai vállalatok között, majd politikusi-tulajdonosi összefonódásokat igyekeztünk feltárni. A kutatás eredményeit David Stark és Vedres Balázs professzorok az elmúlt években számos publikáció és konferencia előadás keretében tárták szakmai közönség elé.

A vállalati struktúrán belül a kis- és közepes vállalkozási szektor vizsgálata akkor került érdeklődésem középpontjába, amikor az a megtiszteltetés ért, hogy 2006-ban lehetőségem volt bekapcsolódni a Budapesti Corvinus Egyetem Szociológia és Társadalompolitika Intézete által folytatott „Pénzügyi kultúra Magyarországon: a kis- és középvállalkozások pénzügyi kultúrájának vizsgálata” című kutatásba.¹ A 2006-ban végzett, majd 2010-ben megismételt vizsgálat egyfelől arra irányult, hogy minél szélesebb körű információkkal szolgáljon a kis- és középvállalkozások pénzhasználati szokásairól, pénzügyi ismereteiről, befektetésekre és hitelfelvételre vonatkozó magatartásáról és az ezt befolyásoló tényezőkről, másfelől a felmérés kiterjedt a vállalkozások pénzügyi szektor szereplőivel történő kapcsolatainak feltérképezésére is.²

¹ A kutatás kis- és közepes vállalkozási szektorra vonatkozó altémájának vezetője Dr. Czakó Ágnes volt.

² A két felmérés eredményei alapján készült elemzések összefoglalásaként jelent meg Czakó Ágnes, Husz Ildikó és Szántó Zoltán szerkesztésében az a tanulmánykötet, amely részletes

E kutatócsoportok tagjaként szerzett tapasztalataimat felhasználva vállalkoztam később egy saját vizsgálatra a Dunaújvárosi kistérség kis- és középvállalkozásai körében a Dunaújvárosi Főiskola Térségfejlesztési Kutatócsoportjának támogatásával. A kutatást az motiválta, hogy átfogó képet adjon Dunaújváros és a kistérségi települések kis- és közepes vállalkozási szektorának gazdasági helyzetéről, magatartásáról és rövid távú kilátásairól. Az empirikus adatgyűjtésben segítségemre voltak a Dunaújvárosi Főiskola hallgatói, így vált lehetővé, hogy az akkori kérdőíves adatfelvétel a kistérségi kkv-szektor vállalkozásainak közel nyolc százalékát érintette. A kérdések a vizsgált vállalkozások üzleti helyzetére, konjunktúra várakozásaira, továbbá jövőbeli kilátásaira vonatkoztak (Győri 2007). Az említett vizsgálatnak nem volt célja a kis- és közepes vállalkozások együttműködésének vizsgálata, de a terepmunka során szerzett tapasztalatok azt mutatták, hogy meglepően alacsony és szervezetlen a vállalkozások közti együttműködés.

Mivel a kis- és középvállalkozások már korábban is érdeklődésem középpontjában álltak, a fent vázoltak következtében indokoltnak és jelentősnek tűnt, hogy disszertációm témájaként a térségbeli kis- és középvállalkozások együttműködésének vizsgálatát válasszam.

elemzéseket tartalmaz a kkv-szektor pénzügyi kultúrájáról a válság időszakában (Czakó–Husz–Szántó 2011). E kötetben található tanulmányom a 2010. évi felvétel adatai alapján a vállalati gazdálkodási racionalitás sajátosságaival foglalkozik (Győri 2011). Az általam vizsgált kérdéskör továbbgondolásaként a későbbiekben arra kerestem a választ, hogy a 2006 és 2010 között eltelt időszakban milyen változások figyelhetők meg a kisvállalkozások gazdálkodói magatartásának alakulásában (Győri 2012). Munkámnak egy másik elágazása a kis- és közepes vállalkozási szektor megoldáskereső magatartásának, megújulási képességének vizsgálata (Czakó–Győri 2012). A kutatócsoport munkájának eredményeiről készült beszámolókra, előadásokra az MSZT 2010. évi konferenciájának „Pénzügyi kultúra” szekcióján belül és a Budapesti Corvinus Egyetemen 2011 májusában megrendezett gazdaságszociológiai műhelykonferencián került sor.

I. BEVEZETÉS

I.1. A témaválasztás indoklása

A nyolcvanas-kilencvenes évek társadalmi-gazdasági-politikai változásai Magyarországon is – hasonlóan a hetvenes évektől kezdődően Európa-szerte megfigyelhető jelenségekhez – a kisvállalkozói szektor felértékelődést és fejlődését eredményezték: a tudásigényes tevékenységek felé való elmozdulás, a telekommunikáció fejlődése, új technológiák elterjedése, továbbá számos más folyamat a nagyvállalatok korábbi kizárólagosságának megszűnéséhez, és a kisvállalatok gazdasági szerepének növekedéséhez vezettek (Thurik–Wennekers 2004). Piore és Sabel (1984) munkájukban ezt az időszakot a tömegtermelés és az ipari társadalom lezáródásának tekintik, s ezzel párhuzamosan a specializáció korszakának kezdetéről tudósítanak.

Magyarországon a nyolcvanas, kilencvenes évek fordulóján az önállóvá válás feltételeinek a megteremtésével robbanásszerűen megnőtt a kisvállalkozások száma, és egy nagyon heterogén összetételű kkv-szektor jött létre. A kis- és középvállalkozások (továbbiakban: kkv-k) számának gyors növekedésével, szerepük és jelentőségük felértékelődésével párhuzamosan a kutatói érdeklődés középpontjába kerültek, s a kisvállalkozások vizsgálata az elmúlt évtizedekben dinamikusan fejlődő, termékeny területévé vált. Másfelől egyre jelentősebb e szektor fontossága a nemzetgazdaságok fejlődése szempontjából is, elegendő csak az Európai Unióban megfigyelhető tendenciákra gondolnunk.

A kis- és középvállalkozások szerepe a gazdaság egészén belül eltérő módon ítéltető meg. Empirikus kutatások sora támasztja alá a kis- és közepes vállalkozási szektor – különösen a tudásigényes tevékenységet végző kisvállalkozások – kitüntetett jelentőségét a gazdasági növekedés előmozdításában, a jelenlegi gazdasági válságból való kilábalás elősegítésében, a foglalkoztatási problémák megoldásában, a technológiai innováció és a GDP előállítás terén (Bilek et al. 2006; Inzelt 2011; Inzelt–Szerb 2003; Kállay et al. 2009; OECD 2005; Román 2006). Azonban ezek a vállalkozások gyakran komoly problémákkal küzdenek, mely problémákat a szakirodalom elsősorban méretgazdasági okokkal, erőforráshiánnyal vagy a magas

költségekkel magyarázza (Bilek et al. 2006; Csubák 2003). A kis- és közepes vállalkozások gazdasági növekedésben betöltött szerepét – mely jóval elmarad a nagyvállalatokétól – tovább gyengítheti a kkv-szektorra jellemző erős hagyományokhoz való kötődés, a modern üzletviteli megoldások alkalmazásának hiánya.

A kisvállalkozásokat érintő problémák kezelésére különböző megoldásokat lehet alkalmazni, kezdve a finanszírozási nehézségek kezelésétől egészen a vállalkozásoknak nyújtott egyedi tanácsadásig. Bizonyos esetekben e problémákra jelenthetnek megoldást a kis- és középvállalkozások közötti együttműködések. A vállalatközi kapcsolatok nemcsak a versenyképesség javításában, az erőforrásoktól való függőség csökkentésében játszanak szerepet, hanem információs csatornaként, hasznos irányítási eszközként és költség kontrollként is szolgálnak (Burt 1992). Ezért a vállalkozásfejlesztési gyakorlatban egyre komolyabb szerepet kap a kisvállalkozások együttműködésének tudatos támogatása.

Dolgozatom e rendkívül izgalmas és széles spektrumú területen belül a kis- és középvállalati együttműködést, annak mind a más vállalkozások, mind a gazdasági szférán kívüli, a fejlesztési és koordinációs szervezetekkel magvalósuló formáit helyezi a középpontba. Kutatási témám választásával egy napjainkban igen aktuális probléma megismeréséhez szeretnék hozzájárulni, hiszen a magyar gazdaság számára a kisvállalatok kapcsolatrendszerének alakulása és hatékonysága rendkívüli jelentőséggel bír. A kis- és közepes vállalkozási szektorral kapcsolatban általában is, de gazdasági recesszió idején különösen felfokozottak az elvárások. Most, válság idején, az együttműködésekben rejlő plusz energiák felszabadításának különösen fontos szerepe lehet.

A téma fontossága lényegében a szektor fontosságában rejlik. A szakirodalom által a gazdaság alappilléreiként számon tartott kis- és közepes vállalkozások anyagi-, információs- és együttműködési támogatása, valamint regionális fejlesztése egyre nagyobb hangsúllyal jelenik meg az Európai Unió közösségi támogatáspolitikáján belül³, egyelőre azonban – a hazai empirikus tapasztalatok fényében – úgy tűnik,

³ Ennek megfelelően a Nemzeti Fejlesztési Terv, az Új Magyarország Fejlesztési Terv, valamint az Új Széchenyi Terv keretén belül megfogalmazott operatív programok az egyes régiók

hogy a szakpolitika által ösztönzött innovációs alapú együttműködések a gyakorlatban kevés hatékonysággal működnek (Bartha et al. 2009; Bartha–Matheika 2009; Inzelt 2011). A kkv-k gazdasági és társadalmi jelentősége egyaránt indokoltá teszi a szektor alaposabb vizsgálatát.

Napjainkra elméleti és empirikus munkák sora született a vállalati kooperációk kérdéskörében, melyek alátámasztják a gazdasági szereplők együttműködésének hasznosságát a piaci növekedésben és a sikeres innovációban (például Bougrain–Haudeville 2002; Buzás 2003; Camagni 1991; Inzelt 2011; Porter 2001; Thurik–Wennekers 2004). A vállalati hálózatok, klaszterek, kooperációk megismerésére irányuló nemzetközi és hazai kutatások rengetegében kevésnek bizonyulnak a kifejezetten kisvállalkozások együttműködési aktivitására, kapcsolatrendszerének feltárására, de különösen a lokális gazdasági szereplők közötti együttműködések létrejöttének és háttértényezőinek feltérképezésére fókuszáló vizsgálatok. Nemzetközi szinten elsősorban az ún. ipari övezeti kisvállalkozások – az északkelet- és közép-olaszországi régió, valamint a németországi Baden-Württemberg tartományban lévő ipari körzetek vállalkozásainak – hálózati alapú együttműködésének vizsgálata kapott kitüntetett figyelmet az elmúlt évtizedekben (Bagnasco–Pini 1981; Cooke–Morgan 1998; Herrigel 1993; Putnam 1993; Sengenberger–Pyke 1990; Trigilia 1989, 1992).

A hazai kutatási gyakorlatban azonban nem igazán találunk ilyen törekvéseket. Egy-egy térség kis- és középvállalkozásainak vizsgálatával, a területi eltérésekből adódó sajátosságok feltérképezésével, mélyebb megismerésével foglalkozó tanulmányokkal csak elvétve – bár az utóbbi időben egyre gyakrabban – találkozhatunk a hazai szakirodalomban. Kuczi Tibor és Makó Csaba (1993) például a kilencvenes évek elején egy Budapest környéki község vállalkozóinak kooperációját tanulmányozva egy rendkívül hatékony, kisvállalatok hálózatából építkező társadalmi-gazdasági szerveződésről számolt be. A siker és bizalom szerepét vizsgálta Tóth Lilla (1999, 2003, 2004) egy pest megyei település, Vadasi Aida (2009) egy észak-magyarországi kistérség vállalkozóinak körében. A nagyipar által uralt térségek vállalatközi együttműködési lehetőségeiről készített átfogó elemzést Kelemen Katalin (1999) a

versenyképességének javítása érdekében elsősorban a helyi kis- és középvállalkozásokra alapozott gazdaság innováció-orientált fejlesztésére fókuszálnak.

győri, míg Leveleki Magdolna (1993, 1998) a székesfehérvári kisvállalkozások példáján keresztül.

Munkámmal egy lépést kívánok tenni annak irányába, hogy jobban megismerjük a kisvállalkozások kapcsolatrendszerére ható tényezőket, s vizsgálatom elvégzésével – reményeim szerint – tovább bővíthető a jelenleg rendelkezésre álló magyarországi tudományos ismeretanyag.

I.2. A dolgozat célkitűzései, kutatói kérdések

Kutatási témám megvalósításával és disszertációm megírásával hozzá kívánok járulni a hazai kis- és közepes vállalkozások együttműködési gyakorlatával kapcsolatos tudásunk bővítéséhez. Dolgozatomban – egy gazdaságilag fejlett kistérség példáján keresztül – kívánom feltérképezni a kis- és közepes vállalkozási szektor együttműködésének gyakorlatát, azok módját és feltételeit. Választ keresek arra, hogy a kisvállalkozások közötti együttműködések kialakulását milyen tényezők valószínűsítik, milyen kapcsolattípusok alakulnak ki, valamint ezeknek milyen egyedi jellemzői, sajátosságai vannak.

A kkv-szektorot alkotó vállalkozások együttműködési aktivitásának vizsgálatát a Közép-Dunántúl, mint fejlett régió vállalkozásaira szűkítem le, ezen belül is egy konkrét térség, a Dunaújvárosi kistérség településein működő kis- és közép-vállalkozások kapcsolatrendszerének helyzetfeltárására vállalkozom. A felmérés ugyan egy konkrét térséget, mint tervezési-statisztikai entitást érint, de hangsúlyozom, hogy a határmegvonást nem lehet szigorúan kezelni, mivel a vállalkozások üzleti, illetve partneri kapcsolatai nem veszik figyelembe a közigazgatási határokat. A tervezési-statisztikai egységként tekintett Dunaújvárosi kistérség 9 települést⁴ foglal magában.

Dolgozatom empirikus alapját a Dunaújvárosi kistérségben 2010 augusztusától 2011 márciusáig tartó, 250 főnél kevesebb alkalmazottal működő mikro-, kis- és közepes vállalkozások körében végzett kutatás jelenti.

⁴ Baracs, Daruszentmiklós, Dunaújváros, Előszállás, Kisapostag, Mezőfalva, Nagymarás, Nagyvenyim, Rácalmás

A disszertáció legfontosabb célja a *regionális vállalkozói együttműködések nemzetközi és hazai szakirodalmában megfogalmazott tudományos eredmények áttekintése*, valamint szintetizálása alapján a *Dunaújvárosban és térségében található kis- és közepes vállalkozások kooperációs lehetőségeinek vizsgálata*.

A dolgozat két fő sarkalatos pontját az alábbiak jelentik:

1. a nemzetközi és nemzeti szakirodalom alapján a vállalkozói együttműködések elméleti kérdéseinek vizsgálata a fejlett és kevésbé fejlett térségekben, valamint
2. az elméleti megfontolások alapján a Dunaújvárosi kistérségben kis- és közepes vállalkozási szektor együttműködési kapcsolatainak megismerésére vonatkozó saját empirikus kutatás eredményeinek bemutatása.

Az empirikus kutatás arra irányul, hogy feltárja egy hazai kistérség kis- és középvállalkozásainak kooperatív kapcsolatait, megvizsgálja a szektor hálózati együttműködéseinek mértékét, továbbá e kapcsolatok kialakulását és hatékonyságát befolyásoló tényezőket. A térség kis- és közepes vállalkozásainak működéséhez köthető kapcsolatok vizsgálata során arra törekedtem, hogy a gazdasági szervezetekkel létesített együttműködések mellett feltárjam a vállalkozások gazdasági szférán kívüli, a fejlesztési és koordinációs szervezetekkel létesített partnerkapcsolatait is.

Kutatásom alapvetően leíró, tényfeltáró jellegű; a feltárni kívánt magatartások (együttműködési aktivitás), szerkezet (együttműködési struktúra) vizsgálata során felszínre kerülhetnek jelenleg még nem ismert, mögöttük meghúzódó mechanizmusok is.

Kutatási alapprobléma:

Vizsgálatom során a gazdasági folyamatok beágyazottságáról szóló elméletekből indulok ki, melyek szerint a gazdasági cselekvés társadalmilag determinált (Polányi 1976; Granovetter 1973, 1985, 1988), másfelől a gazdasági célok elérését a társadalmi kapcsolatok hatékonyabbá tehetik vagy akadályozhatják (Coleman 1988). Mindezek alapján a vizsgált térség vállalkozásainak működéséhez köthető

kapcsolatok beágyazódnak a társadalmi struktúrába, azonban ezt az összefüggést nem ismerjük pontosan. A nemzetközi és hazai szakirodalom ugyan sokszor hivatkozik a társadalmi hálózatok vállalati magatartásra gyakorolt hatására egy adott térségben, mint a kooperációt ösztönző, illetve akadályozó tényezőre, de ennek a hatásmechanizmusnak az alaposabb elemzésére még nem került sor az általam vizsgált térségben.

Ezek alapján kutatásom fókuszában egy adott térségbeli kisvállalati partnerkapcsolatok típusainak elemzése és az ezekre ható tényezők megismerése állt.

Az empirikus kutatás során az alábbi egymáshoz kapcsolódó kérdésköröket vizsgáltam: (1) az első kérdés azt vizsgálja, hogy mi jellemzi a kistérségbeli kkv-k gazdasági szférán belüli, valamint az azon kívüli szervezetekkel létesített partnerkapcsolatait, (2) a második arra keresi a választ, hogy milyen összefüggés van a kis- és középvállalati együttműködési aktivitás és az egyes vállalati jellemzők között, (3) a harmadik kérdéskör a társadalmi erőforrást jelentő kötelékek kis- és középvállalati együttműködésekre gyakorolt hatásával foglalkozik.

A kutatási koncepció kidolgozása azt a célt szolgálta, hogy az elemzés eredményeként olyan információkhoz jussak, melyekkel kiegészíthetők, bővíthetők a korábbi vállalati, illetve kisvállalati kooperációkat vizsgáló kutatások eredményei. Az első kérdéskör tehát a térség kis- és középvállalkozásainak együttműködési kapcsolatainak, valamint az ehhez kötődő jellemzőinek leírását szolgálja. A vállalkozások kapcsolatait vizsgáló, leíró jellegű elemzés egyben kiindulópontot nyújt a második és a harmadik kérdéskör vizsgálatához, melyek oksági kapcsolatok feltárására irányulnak.

A kutatás mindhárom kérdéskörének vizsgálata során kiemelt jelentőséget kap a vállalati kapcsolatokhoz kötődő ún. modern együttműködési tényezők megjelenése, melynek fogalma alatt Mohr és Spekman (1994) nyomán a vállalati partnerkapcsolatokhoz társuló minőségi jellemzőket értem, mint a kölcsönös elkötelezettséget, a közös problémamegoldást, a közös fejlesztési, pályázati és egyéb szorosabb, illetve hosszú távú kapcsolatokat feltételező együttműködéseket. Ezen tényezők kiemelése azért fontos, mert ennek alapján kaphatunk választ arra, hogy jelen vannak-e a térségbeli kisvállalkozások kapcsolataiban a partnerekkel való

közös fejlesztések, közös problémamegoldás ismérvei, és hogy mennyire nyitottak a vállalkozások olyan együttműködésekre, melyekre hálózatokat igénylő tevékenységek jellemzők.

A vizsgálat feltáró jellege miatt korlátozott hipotézisállításra volt lehetőségem, de a témához kapcsolódó nemzetközi és hazai vállalatközi hálózati kutatások, a kisvállalkozói kapcsolatok alakulásának vizsgálatára irányuló munkák megállapításait és az általuk felvetett kérdéseket, valamint az előzetes kutatási eredményeim (Győri 2007, 2012, 2013) által körvonalazott lehetséges összefüggéseket is figyelembe véve éltem néhány konkrét feltételezéssel.

A kutatás során az alábbi hipotéziseket fogalmaztam meg:

Zárójelben azokra a munkákra hivatkozom, melyek kiindulópontot nyújtottak a hipotézisek megfogalmazásához.

HI. Feltételezem, hogy kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerére kevésbé jellemzőek a kölcsönösségen alapuló, szorosabb partneri viszonyt feltételező együttműködések, inkább a hagyományos, üzleti alapú kapcsolatok létrehozásában aktívak (Cooke–Morgan 1998; Mohr–Spekman 1994).

A kérdéskörhöz kapcsolódó alhipotézisek:

HI.1. Egyrészt feltételezhető, hogy a hagyományos adásvételi szerződéseken túlmutató együttműködések, melyekben olyan speciális elemeknek van kitüntetett jelentősége, mint a kölcsönös elkötelezettség és függőség, a rendszeres és ismétlődéses interakciók (ún. modern együttműködések), nagyobb valószínűséggel fordulnak elő a kis- és közepes vállalkozások, valamint az önkormányzatok, szakmai és egyéb koordinációs, illetve fejlesztési intézmények között (Czakó–Győri 2013; Inzelt 2003, 2011; Inzelt–Szerb 2003).

HI.2. Másrészt feltételezem, hogy a kis- és közepes vállalkozói szektor más vállalkozásokkal kialakított kapcsolatrendszerében korlátozott mértékben vannak jelen a szorosabb partneri kapcsolatokat jelentő, modern együttműködések elemei, ebből eredően nagyobb a valószínűsége az olyan „eladó-vevő” hálózatok megjelenésének, melyekben a kkv-k egy (vagy néhány) nagyvállalat beszállítói, illetve megrendelői, s melyekben inkább a kapcsolatok piaci elemei dominálnak (Kelemen 1999; Leveleki 1998, 2002). Más szóval: a *satellit kooperációnak*

nevezett beszállítói hálózatok mellett mérsékelt a jelenléte az olyan helyi kis- és középvállalkozásokból építkező *független kooperáció* fogalmával leírható kapcsolatoknak, melyekből hiányzik az integrátor vállalat (Penn 1992).

H2. Feltételezem, hogy a kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitása és a vállalatközi kooperációk tartalma összefüggésben van a vállalkozás gazdasági-szervezeti jellemzőivel (Czakó 1997, 1998; Fukuyama 1997; Kuczi 1996, 1998, 2000; Putnam 1993; Trigilia 1992)

A kérdéskörhöz kapcsolódó alhipotézisek:

H2.1. A kisebb méretű, lokális piaci hatókörrel rendelkező, kereskedelmi és szolgáltatási tevékenységet végző, egyéni vállalkozási formában működő, fiatal vállalkozások inkább a szűk körű – néhány partnercéget magában foglaló –, homogén és elsősorban üzleti jellegű vállalatközi kapcsolatok kialakításában aktívak (Czakó 1997; Czakó et al. 1994; Putnam 1993; Trigilia 1992).

H2.2. A nagyobb vállalatméret és piaci hatókör, az ipari ágazati tevékenység, a hosszabb működési tapasztalat, a társas jogi forma és a kedvező üzleti kilátások valószínűsítik a sokszereplős és heterogén kapcsolatrendszer előfordulását, valamint a vállalkozás nyitottságát a szorosabb kooperációt feltételező közös fejlesztési, pályázati, innovációs együttműködésekre (Inzelt–Szerb 2003; Leveleki 2002, 2008; Sengenberger–Pyke 1990).

H3. Tekintve, hogy a vállalatközi kooperációk létrejöttében és működésében szerepet játszik a társadalmi hálózatokban rejlő társadalmi tőke mint erőforrás (Coleman 1988, 1994; Granovetter 1985; Putnam 1993, 1995, 2000) és a vállalatközi kapcsolatokat jellemző bizalom mértéke (Helper 1996, Helper–Sako 1995, Sako 1992, Zucker 1986), feltételezem, hogy ebben a tekintetben a kis- és közepes vállalkozási szektor erősen differenciált (Laky 1998; Győri 2012). Kifejtve: a kkv-szektor összetett, többszereplős partnerkörrel rendelkező és hálózati megoldásokban érdekelt vállalkozásai nagyobb mértékben beágyazottak, üzleti kapcsolataikban kevésbé építenek a bizalomra (formális szerződésekre támaszkodnak), míg velük szemben a homogén, kisméretű kapcsolatrendszerrel rendelkező vállalkozások kevésbé beágyazott kapcsolatokkal rendelkeznek, s üzleti kapcsolataikra inkább jellemző a szerződéses bizalom (Csabina–Leveleki 2000, 2003; Csabina et al. 2001; Tóth 1999, 2003).

A dolgozatban mindezeknek megfelelően a következő kérdésekre kerestem a választ:

1. Milyen a kistérségben működő kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszere, mennyire összetett és kiterjedt kapcsolatokon keresztül ágyazódnak be a környezetükbe? Milyen mértékben vannak jelen a vállalati kapcsolatokhoz köthető ún. modern együttműködési tényezők? Más szóval: mekkora a vállalkozások „hálózatosodottsága”?

2. Milyen tényezők befolyásolják a kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitását, az együttműködések tartalmát és rendszerességét? Ebben mekkora szerepe van a vállalkozások egyes gazdasági-szervezeti tényezőinek?

3. Milyen szerepet játszik a társadalmi tőke – mint erőforrás – a kis- és középvállalati együttműködések kialakulásában és hatékonyságában? Milyen típusú vállalkozások ágyazódnak be a térség társadalmi kapcsolataiba és az ezekre épülő hálózatok struktúrájába?

Amint azt a megjelölt területek, feltett kérdések is mutatják, a kis- és középvállalati szektor kapcsolatrendszerének minél sokrétűbb feltárására vállalkoztam, azzal az igénnyel, hogy a vállalatközi együttműködések létére (vagy nem létére) vonatkozóan lehetséges magyarázatokat adjak. Célkitűzésemnek megfelelően (helyzetfeltárás) egy alapvetően leíró művet tarthat a kezében az olvasó.

I.3. A dolgozat felépítése

A II. fejezetben a kis- és közepes vállalkozási szektor szerepének és jelentőségének bemutatása során röviden áttekintem a hazai kisvállalkozások történetének néhány fontos vonatkozását, majd jelenlegi helyzetét.

A III. fejezetben a legfontosabb céloom a kutatás értelmezési keretét adó elméleti, illetve módszertani alappillérek, szemléletmód ismertetése. A kis- és közepes vállalkozások részvételével létrejövő hálózati alapú együttműködések különböző szempontok szerinti (egyfelől az együttműködés iránya szerinti vonatkozásban, másfelől a földrajzi szempont szerinti tipizálás vonatkozásban, majd az autonómia feladásának mértéke alapján megkülönböztetett típusok vonatkozásában) formáinak és a kkv-k által létrehozott hálózatok sajátosságainak bemutatása után a vállalatközi

együttműködések elméleti kereteit mutatom be. Ezt az áttekintést azért tartom fontosnak, mert alapul szolgál majd a kisvállalati kooperációk lehetőségeinek jobb megértéséhez. A szervezeti kapcsolatokkal foglalkozó közgazdaságtani elméletek (tranzakciós költségek elmélete, erőforrás alapú megközelítés, kompetencia alapú megközelítés, ügynökelmélet) megfontolásainak összegző bemutatása mellett alapvetően a vállalkozói együttműködések szociológiai megközelítésével foglalkozom. Ebben a részben azt vizsgálom a nemzetközi és hazai szakirodalom feldolgozása alapján, hogy milyen szerepe van a vállalatokat körülvevő társadalmi környezetnek az együttműködésekben. A gazdasági folyamatok társadalmi beágyazottságának vizsgálata során a társadalmi tőke és ezzel összefüggésben a vállalati kapcsolatokat átható bizalom fogalmát főleg Bourdieu, Coleman, Putnam, Fukuyama és Sako munkáira támaszkodva foglalom össze.

A IV. fejezetben a saját kutatásom előzményeül szolgáló releváns empirikus irodalom bemutatására kerül sor. A vállalkozói kooperációk vizsgálatával számtalan nemzetközi kutatás foglalkozott már, Magyarországon szűkebb irodalom áll rendelkezésünkre. Ezekre a forrásokra támaszkodva mutatom be azokat a korábbi kutatásokat, kutatási területeket és kérdésköröket, melyek nemzetgazdasági, illetve regionális szinten foglalkoztak a vállalatok, illetve kisvállalkozások együttműködéseinek lehetőségeivel és elterjedtségével, valamint az ezeket befolyásoló tényezőkkel.

Az V. fejezet a közép-dunántúli kistérségben végzett empirikus kutatás tapasztalatairól szól. A kutatás eredményeinek ismertetése előtt a kistérségbeli kkv-szektor mutatom be. Ezután kerül sor a hipotézisek részletes ismertetésére, melyek a III. és IV. fejezetekben bemutatott elméleti irodalomra és a korábbi kutatásokra épülnek, majd a kutatás folyamatát, módszerét, továbbá a minta általános jellemzőit ismertetem. A fejezet további részeiben a dolgozat kutatási kérdéseit veszem sorra a hipotézisek logikáját követve.

A dolgozat összefoglalását és a továbblépés irányait a VI. fejezet tartalmazza.

II. A KISVÁLLALKOZÁSOK SZEREPE ÉS JELENTŐSÉGE – A KKV-SZEKTOR

Ennek a fejezetnek a kis- és közepes vállalalkozási szektor szerepének és jelentőségének bemutatása a célja. Ahhoz, hogy a kis- és közepes vállalkozások magatartását, kapcsolatrendszerét, illetve együttműködési aktivitását megértsük, fontosnak tartom a kkv-szektor kialakulásának, történeti előzményeinek a bemutatását. A kisvállalkozások nemzetközi jelentőségének áttekintése után a szektor magyarországi kialakulásának okait és körülményeit ismertetem, majd röviden a szektor jelenlegi jellemzőit foglalom össze, különös tekintettel azokra a sajátosságokra, melyek befolyásolhatják a vállalkozások működéséhez köthető kapcsolatok kialakulását.

II.1. Kisvállalkozások az Európai Unióban

A kis- és közepes vállalkozások – a szektor vállalkozásainak és gazdasági szerepének növekedésével párhuzamosan – a nyolcvanas évek második felétől az érdeklődés középpontjába kerültek a fejlett országokban. A kisvállalkozás-politika Európai Unión belüli jelentősége akkor fogalmazódott meg, amikor világossá vált, hogy elsősorban ez a szektor tud új munkahelyeket teremteni, valamint az is nyilvánvalóvá vált, hogy a nagyvállalati szféra esetében nem valószínűsíthető jelentékeny létszámnövekedés, továbbá az a tény is a kkv-k fontosságát nyomatékosította, hogy nagy számuknak köszönhetően jelentős mértékben járulnak hozzá a GDP-hez (Román 2006). Az Európai Unió mintegy 23 millió kis- és középvállalkozása hozzávetőlegesen 75-100 millió ember számára biztosít munkahelyet (Kállay et al. 2009; Andrási et al. 2009).⁵ Ugyan csak illúzió, de Laky Teréz elképzelése szerint, amennyiben az egy vagy néhány főt foglalkoztató mikrovállalkozások mindegyike egyetlen további munkahelyet teremtené, ezzel a legtöbb országban azonnal megszűnne a munkanélküliség (Laky 1998). Ez magyarázza, hogy miért tartják fontosnak az új vállalkozások alapításának támogatását és a meglévő vállalkozások segítségét a nemzetközi szervezetek (OECD, EU szervei) és a nemzeti kormányok

⁵ Fontos megemlíteni azt is, hogy az Európai Unióban a vállalkozások 95 százaléka mikrovállalkozás, ráadásul még ezeknek is a felét az alkalmazott nélküli vállalkozások, az önfoglalkoztatók teszik ki.

(OECD 2005). A Mészáros Tamás és Szirmai Péter (2001) által az alábbiakban összefoglalt szempontokat valamennyi tagország fontosnak tartja a kisvállalkozások támogatása tekintetében, melyek a következők:

1. Munkahelyeket teremtenek, amikor arra a legnagyobb szükség van: a kis- és közepes vállalatok szervezetenként rugalmasabban tudnak reagálni a környezeti változásokra a nagyvállalatokkal szemben, ezért gyorsabban hoznak létre új munkahelyeket. A nagyvállalatokkal ellentétben nemcsak gazdasági fellendülés esetén növelik a foglalkoztatottaik létszámát, hanem válság esetén is, hiszen a krízis rákényszeríthet új termékek bevezetésére, a piac bővítésére.⁶
2. Élénkítik a versenyt: a piacgazdaság egyik pillére a verseny, s ennek fenntartásában töltenek be komoly szerepet a kisméretű vállalkozások.
3. Mozgásban tartják a gazdaságot: a gazdaság dinamizmusát adják az újonnan alakuló, a piaci keresletre rugalmasan reagáló kisvállalkozások, illetve a piacukat elvesztő, megszűnő vállalkozások.
4. Alvállalkozói, beszállítói és értékesítői tevékenységükkel mozgásban tartják a termelési, értékesítési láncokat.
5. Diverzifikálják a termékek és szolgáltatások piacát: olyan piaci részeket találhatnak, melyeket csak nekik van lehetőségük áthidalni, hiszen a nagyoknak nem lenne mérethatékony.
6. Társadalompolitikai célok megvalósításának fontos tényezői: olyan rétegek számára teremthetnek foglalkozási és jövedelemszerzési lehetőséget, melyek a munkaerőpiacon nehezen tudnak elhelyezkedni – például kisebbségek, nők, fiatalok számára nyújthatnak perspektívát arra, hogy vállalkozók legyenek (Mészáros–Szirmai 2001).

⁶ A kis- és középvállalkozások nagyvállalati szektor által leépített munkaerő felszívásában betöltött szerepét számos nemzetközi kutatás támasztja alá (például Aydalot 1986). Magyarországon Leveleki Magdolna (1998) vizsgálata mutatott rá a nagyipari visszaesés, illetve a mikro- és kisvállalkozások sűrűsége közötti kapcsolatra: a székesfehérvári kisvállalkozások körében, a kilencvenes években végzett kutatásának eredményei megerősítették a nagyipar leépülésének pozitív hatását a kisvállalkozások szerveződésére.

II.2. A kisvállalkozások meghatározása

Mivel a dolgozat a kis- és középvállalkozások kapcsolatrendszerével, a kkv-k részvételével megvalósuló hálózatosodás lehetőségével foglalkozik, ezért ebben az alfejezetben a kis- és középvállalkozás⁷ fogalmának meghatározására térek ki.

A legtöbb fejlett gazdaságú ország rendelkezik saját, specifikusan a kis- és közepes vállalkozásokkal foglalkozó törvényekkel. Általában minden országban keretjellegűek a kis- és középvállalkozásokra vonatkozó jogszabályok, melyek elsősorban az egyes kkv-kategóriákat definiálják. A kis- és középvállalkozások meghatározására nincs az egész világon egységes definíció, ezt minden ország a helyi sajátosságok figyelembevételével határozta meg. A többféle fogalom-meghatározás ellenére elmondható, hogy jellemzően három paraméter mentén történik az egyes nemzetgazdaságok szektorkategóriáinak meghatározása, melyek a következők: az alkalmazottak létszáma, az árbevétel és a mérlegfőösszeg. Ennek az elkülönítésnek gazdaságpolitikai indokai vannak, ugyanis így érhető el, hogy az állami támogatásokban egyes homogénebb, azonos helyzetű vállalkozói csoportok részesüljenek.

Az Európai Unió egységes ajánlást fogadott el a kis- és középvállalkozások definíciójára, melyet 2005. január elsejétől vesznek figyelembe az uniós támogatások odaítélésének jogosultsági kritériumaként. Az EU Bizottságának hatályos definíciója alapján kis- és közepes vállalkozásnak tekinthető minden olyan vállalkozás, mely 250 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztat, és éves nettó árbevétele nem éri el az 50 millió eurót vagy mérlegfőösszege a 43 millió eurót. Mindez kiegészül az ún. függetlenség kritériumával, vagyis a kis- és középvállalkozásban az állam, az önkormányzat, vagy a nagyvállalkozások tulajdoni részesedése – jegyzett tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön vagy együttesen sem haladhatja meg a 25 %-ot. Ugyan az EU kkv meghatározása a tagállamok számára csak ajánlás, a legtöbb uniós

⁷ Egyes szerzők (lásd például Román 2006; Chikán 2004; Szerb 2010) azt az álláspontot képviselik, hogy helytelen a „vállalkozás” és „vállalat” kifejezéseket egymás szinonimájaként használni. Azzal érvelnek, hogy a „vállalkozás” szó az üzleti tevékenységet, míg a „vállalat” ennek szervezeti keretét jelenti, hiszen ezek jelentik az angol „entrepreneurship” és „enterprise” szavak magyar megfelelőjét, s ebben kétségteljesen igazuk van. A magyar gyakorlatban azonban elterjedt, hogy a szervezetekre is a vállalkozás kifejezést használjuk, így dolgozatomban én is ezt követem.

ország saját szabályként is ezt alkalmazza, de vannak olyan tagállamok, ahol csak az uniós pályázatok odaítélésekor veszik figyelembe.

Magyarországon az elmúlt évtizedekben a jogszabályokban rögzített kkv-definíció többször változott. 2005. január elsejétől hazánkban is az EU-s meghatározás van érvényben, azzal az eltéréssel, hogy ahol az EU-s definícióban euró szerepel, a magyar törvényben „eurónak megfelelő forintösszeg” áll.⁸ Dolgozatomban *középvállalkozásnak* az 50-249 fős vállalkozások minősülnek, *kisvállalkozásnak* a 10-49 főt alkalmazó vállalkozások, *mikrovállalkozásnak* pedig a kevesebb mint 10 alkalmazottat foglalkoztató vállalkozások, mely tipológia némileg eltér a törvény által meghatározott definíciótól abban a tekintetben, hogy figyelmen kívül hagyom az éves nettó árbevétel, illetve mérlegfőösszeg nagyságát.

Az EU-s támogatásokra való jogosultság eldöntéséhez szükség volt az egységes meghatározás alkalmazására, ez néhány tagország – köztük Magyarország – esetében a kategóriahatárok nagyfokú kitolódásához vezetett, melynek alapján a vállalkozások majdnem 100 százaléka kkv-nak tekinthető (hazánkban a működő vállalkozások 99,8 százaléka tartozik ebbe a kategóriába).⁹ Az érintett vállalkozások ezt előnyként élték meg, hiszen így belekerültek abba a körbe, amely pályázhat a kis- és középvállalkozások számára fenntartott uniós támogatásokra.

Manapság a legtöbb kisvállalkozásokról szóló tanulmány az Európai Unió statisztikai előírásai alapján definiálja az egyes kkv-kategóriákat, és számomra is az a fontos, hogy vizsgálatom illeszkedjen a bevett gyakorlathoz. Mindezek mellett azonban kutatásomban a vállalkozások más tulajdonságait is figyelembe kívánom venni, így például azt, hogy szabadon döntenek a megalakulásról, a piaci partnerek kiválasztásáról, a megszűnésről, s hogy a térségben ezer szállal kapcsolódnak a tájhoz, a gazdasági és társadalmi környezethez.

⁸ A 2004. évi XXXIV. törvény 3. § szerint *közepes vállalkozásnak* az a vállalkozás minősül, amelynek 50 és 249 közötti alkalmazottja van, forgalma legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, mérlegfőösszege pedig nem több mint 43 millió euró. *Kisvállalkozásnak* az a vállalkozás számít, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 49 és 10 fő között van, éves nettó árbevétele legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg, illetve mérlegfőösszeg. *Mikrovállalkozásnak* pedig az a vállalkozás tekinthető, amelynek legfeljebb 10 főnél kevesebb alkalmazottja van és éves nettó árbevétele legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg, illetve mérlegfőösszeg.

⁹ A KSH 2010. évi Magyar statisztikai évkönyve adatai alapján számolva.

II.3. Kisvállalkozások Magyarországon

II.3.1. Történeti áttekintés

A magyar gazdaságot a rendszerváltás előtt a nagy szervezetek – vállalatok, szövetkezetek – uralták, lényegében hiányzott a meghatározó kis- és közepes vállalkozói réteg. A gazdaság szerkezetét a kutatók „fordított piramisként” írták le, ahol a piramis széles talpát a nagyvállalatok foglalták el, míg a kisvállalkozások alkották a csúcsát (Laki 1994; Laky 1998).

Változások a hatvanas-hetvenes években következtek be, melyek hatással voltak a magángazdaság későbbi fejlődésére. A decentralizáció következtében megnőtt a vállalatokon, szövetkezeteken belüli „vállalkozások” lehetősége, melléküzemágak és – szövetkezetekkel szimbiózisban élő – háztáji gazdaságok kezdtek működni. Ebben az időszakban fejlődött ki és indult fejlődésnek a „második gazdaság” (Gábor–Galasi 1981). A politika változásainak a vállalkozó kedvre gyakorolt hatása következtében kezdetben periodikusan alakult az informális gazdaságbeli tevékenységet folytatók létszáma, de a nyolcvanas évek elejétől lezajlott pozitív kormányzati intézkedések jelentős mértékben megnövelték a magánszektor szereplőinek arányát. Gábor R. István és Galasi Péter (1981) becslése szerint a magyar családok háromnegyedének jövedelme részben a második gazdaságból származott, s az itt előállított termékek és szolgáltatások a korabeli lakossági fogyasztás egyhatodát fedezték.

A gazdasági válság elmélyülésének hatására az ország politikai vezetése 1982-től jelentős mértékben liberalizálta a magánszektor működésének szabályait (Róna-Tas 1997). A nyolcvanas évekre a magánszektor és az állami szektor *sajátos szimbiózisa* jött létre (Valuch 2001). A kisvállalkozók alkalmazkodtak a sajátos magyar piaci keretekhez, az első gazdaságot mintegy kiegészítve működtek, elsősorban a lakossági szolgáltatások, vagyis a kiskereskedelem, építőipar, kézműipar, turizmus, vendéglátás terén szolgálták ki a jelentkező keresletet, illetve az állami nagyvállalatok működési folyamatában vettek át kisebb részfolyamatokat. A gazdasági társaságok alapítását szabályozó törvény elfogadása után sokféle társas vállalkozási forma jelent meg és gyarapodott: a bérlok, a kisiparosok és kiskereskedők mellett jelentősen megnőtt a kisszövetkezetek, a vállalati- és

vállalaton kívüli gazdasági munkaközösségek és polgári jogi társaságok száma. A fejlődés dinamikáját jól mutatják Laky Teréz és Neumann László számításai: a nyolcvanas évek elejéhez képest 1989-re több mint másfélszeresére nőtt a magánszektor vállalkozásainak száma (Laky–Neumann 1990).

A rendszerváltozás elhárította az akadályokat a piacgazdaság intézményrendszerének kiépítése előtt, melynek következtében a magyar kis- és közepes vállalkozások egy teljesen új gazdasági környezetbe kerültek, s ez sok kihívást eredményezett számukra.

Az 1988-as Társasági törvény¹⁰ hatályba lépését követően a vállalkozások száma kevesebb mint 8 év alatt érte el lényegében a mai szintet. A Társasági törvény megteremtette az állami cégek társasággá alakulásának feltételeit, az Átalakulási törvény¹¹ pedig kötelezővé tette azt. A vállalkozások szabályozásában bekövetkező radikális változások sorozata mellett lezajlott egy deregulációs folyamat, amely a korábbi tervgazdaság bürokratikus szabályainak a többségét felszámolta. A jogi korlátok lebontásával, a vállalkozásalapítás liberális szabályozásával részben megvalósult a magánszemély, a *magánvállalkozás emancipációja*. Dinamikus volt az új gazdasági formák létrehozása, amely a gazdasági szervezet teljes átalakulásával járt együtt.

A kilencvenes évek elején a magyar gazdaság legnagyobb *vállalatalapítási hulláma* a legnagyobb gazdasági recesszióval egy időben következett be, a legtöbb új vállalkozás 1990 és 1992 közötti időszakban jött létre (Czakó et al. 1994). A kilencvenes évek elején létrejött vállalkozások többségét minimális tőkével alapították, melynek egyik oka az volt, hogy a piaci elégtelenségeket kihasználva olyan tevékenységeket végeztek, melyekhez egyáltalán nem volt szükség tőkére vagy csak minimális tőkebefektetésre; a másik oka pedig az volt, hogy csak a vállalkozók töredékének volt lehetősége bankhitelhez jutni, ugyanakkor a korábbi 50 év alatt viszonylag kevés befektethető tőkét tudtak felhalmozni, így az induló vállalkozások inkább a munkaintenzív tevékenységekre koncentráltak. A tőkeigényes iparágakat elsősorban a külföldi vállalatok magyarországi leányvállalatai vagy privatizált magyar vállalatok utódai uralták.

¹⁰ 1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról.

¹¹ 1989. évi XIII. törvény a gazdálkodó szervezetek és gazdasági társaságok átalakulásáról.

Az évtized közepére a kisvállalkozások olyan új kihívásokkal szembesültek, melyekre többen nem találták meg a megoldást. A gyorsan liberalizálódó környezet egyben instabillá is vált, az új gazdasági törvényeket folyamatosan változtatták, s ez a kisvállalkozások számára alkalmazkodási nehézségeket teremtett. A kisvállalkozói szektor felhígult a sok tapasztalatlan, újonnan belépő vállalkozóval, romlottak a szektor minőségi mutatói, a legtöbb kisvállalat likviditási problémákkal küzdött, felszámolási- és csődhullám alakult ki, s a korábban tömegesen alapított kényszervállalkozások jelentős része megszűnt – sok vállalkozó helyezkedett el alkalmazottként, amikor már lehetett (Czakó 1998).¹² Futó Péter szavaival élve lényegében a vállalkozói réteg „megtisztult” (Futó 2004). A kilencvenes évek második felében a korábban jellemző extenzív fejlődést felváltotta az intenzív szakasz, melynek egyik jellemzője volt a kisvállalkozások számbeli növekedésének hirtelen megtorpanása.

A kilencvenes évek folyamán az állami szektor szerepe minimálisra csökkent mind a gazdaságban, mind a foglalkoztatásban, miközben a magántulajdonú gazdasági szervezeteké folyamatosan növekedett, s az évtized végére dominánssá vált.¹³ A gazdaság tulajdoni szerkezetének – a vállalati átalakulások és a privatizáció hatására bekövetkezett – megváltozása mellett a gazdaság termelési struktúrájában is lényeges változások történtek. A KGST felbomlásával és a keleti piacok elvesztésével a magyar vállalkozásoknak új piacok felé kellett fordulniuk. Ezek a nyugat-európai és észak-amerikai piacok azonban elvárásaikban sokkal igényesebbek voltak, mint a volt szocialista országok piacai, s mindez megkövetelte a hazai vállalkozásoktól a technológia korszerűsítését, a korszerű műszaki és menedzsment ismereteket. A fejlesztések tőkeigényessége miatt azonban elkerülhetlenné vált a külföldi működőtőke bevonása az országba, s megjelentek a külföldi vállalatok. Az ország gazdasági nyitottsága tehát már az Európai Unióhoz való csatlakozás előtt is folyamatosan nőtt, s az ezredfordulót követően még mindig nagyon erős fluktuáció figyelhető meg a vállalkozói szektorban, de a vállalkozások számának növekedése az

¹² A legtöbb megszűnő vállalkozás a kiskereskedők és a nem bolti kereskedők (ügynökök), valamint az ingatlan-bérbeadók körében fordult elő 1996-ban. Legnagyobb túlélési esélye a főállású tulajdonos és az egyszerre több vállalkozásban is érdekelt vállalkozásoknak volt (Czakó 1997).

¹³ Az állami tulajdon szerepe olyannyira lecsökkent, hogy 1995-re a cégek közel 70%-a már magyar magánszemélyek többségi tulajdonában volt (Tóth 1998).

ezredfordulót követően lelassult, a kis- és középvállalkozások száma viszonylag stabilizálódott (Csubák 2003).

II.3.2. A kis- és közepes vállalkozási szektor jellemzői napjainkban

A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) nyilvántartása szerint jelenleg Magyarországon több mint 1,6 millió a regisztrált vállalkozások¹⁴ száma, ez a kép azonban nem tükrözi a valóságot, hiszen a bejegyzett vállalkozások többsége nem végez tényleges gazdasági tevékenységet, közülük csak minden második működik (*M1. táblázat*).¹⁵ A működő vállalkozások¹⁶ száma a 690 ezerhez közelít.

Az összes vállalkozás közel kétharmadát az egyéni vállalkozások teszik ki, s csak minden harmadik működik társas vállalkozási formában. Az elmúlt években nem történt jelentős változás a kkv-szektor struktúrájában; ugyan nagyon lassan, de növekvő arányt képviselnek az egyéni vállalkozások (*M2. táblázat*).

A működő vállalkozások igen kicsi létszámúak: a vállalkozások döntő többsége, mintegy 95 százaléka 10 főnél kisebb *mikrovállalkozás*. Az 50 főnél kevesebb foglalkoztatottat alkalmazó *kisvállalkozások* az összes vállalkozás 4 százalékát adják. A másik oldalon található az a néhány nagyvállalkozás, melyek 250 főnél több alkalmazottal működnek. A két szélsőség közötti átjárást biztosító igazi *középvállalkozások* – az olyan vállalkozások, melyek 50 főt vagy annál többet, de 249 főnél kevesebbet foglalkoztatnak – hiányoznak. Így a kkv-szektor együttes aránya a vállalkozások teljes populációján belül a 99 százalékot is meghaladja (*M3. táblázat*).

A kis- és középvállalati struktúra karakteresen eltér a nagyvállalkozásokétól a főtevékenység alapján regisztrált ágazati besorolás szerint: a kis- és közepes vállalkozási szektorban jelentősen kisebb a feldolgozóipar aránya, valamivel nagyobb az építőipar és a személyi, adminisztratív szolgáltatások, jóval nagyobb a kereskedelem, javítás és az ingatlanügyletekkel foglalkozó kkv-k aránya, mint a

¹⁴ Regisztrált vállalkozásnak a KSH definíciója szerint az a vállalkozás minősül, mely az adott évben adminisztratív nyilvántartásban szerepel és adószámmal rendelkezik.

¹⁵ Az áttekintés során a KSH Magyar statisztikai évkönyvek adataira támaszkodtam.

¹⁶ Működő vállalkozásnak a KSH definíciója szerint az a vállalkozás tekinthető, mely az adott évben vagy az azt megelőző év során adóbevallást nyújtott be, illetve az adott évben vagy az azt megelőző évben alakult.

nagyvállalkozások között (*M4. táblázat*). A kis- és közepes vállalkozások legnagyobb számban kereskedelem és javítás (20,2%), ingatlanügyletek és gazdasági szolgáltatások (19,6%), egyéb személyi, közösségi, adminisztratív szolgáltatás (13,7%), építőipar (9,8%), szállítás és távközlés (9,3%), valamint feldolgozóipar (7,5%) területén tevékenykednek.

A rendelkezésemre álló statisztikai adatok alátámasztják azt a köztudott tény, mely szerint a kevésbé tőke- és eszközigenyes, de munkaerő-intenzív ágazatokban – ahol az optimális üzemméret a kisvállalati forma – a kkv-sektornak van döntő jelentősége; a hazai kis- és közepes vállalkozások legnagyobb hányada ezekben az ágazatokban tevékenykedik. Míg a tőke-intenzív ágazatokban, vagyis a feldolgozóiparban, az energia-, a gáz-, és vízellátás, valamint a telekommunikáció területén a nagyvállalatok állítják elő a bruttó hozzáadott érték legnagyobb részét, s ezekben az ágazatokban a kis- és közepes vállalkozások csak kismértékben vesznek részt.

A kkv-k foglalkoztatásban betöltött szerepét valamennyi hazai és nemzetközi tanulmány kiemeli. A kis- és középvállalatok foglalkoztatottságban betöltött szerepe Magyarországon is jelentős. 2009-ben a foglalkoztatottak valamivel több mint kétharmadának a kkv-k adtak munkahelyet, ezen belül is a mikrovállalkozások szerepe kiemelkedő (45,5%), ami nem meglepő a magyar vállalati struktúrán belüli mikrovállalkozások nagy számát tekintve. A magyar gazdaságban a 12 nemzetgazdasági ág közül négy ágban a nagyvállalatok biztosítják a munkahelyek legnagyobb hányadát – a feldolgozóiparban, az energia-, gáz-, és vízellátás, a szállítás és a pénzügyi tevékenységek területén – a bányászatot kivül az összes többi hét nemzetgazdasági ág mindegyikében a mikrovállalkozások (Kállay et al. 2009).

Román Zoltán (2006), Szerb László (2010) tanulmányai a kkv-k versenyképességének vizsgálatakor ugyanarról számolnak be: a kis- és közepes vállalkozások a magyar gazdaság bruttó hozzáadott értékének megközelítőleg felét állítják elő, de ez elmarad az árbevétel szerinti részesedéstől, ami azt támasztja alá, hogy a nagyvállalatok hatékonyabban működnek és árbevétel arányosan magasabb bruttó hozzáadott értéket hoznak létre (Román 2006; Szerb 2010).

A kis- és közepes vállalkozásoknak tehát meghatározó a szerepe a magyar gazdaságban, különösen a munkahelyteremtésben, ugyanakkor számos téren alacsonyabban teljesítenek a hazai nagyvállalatokhoz, valamint az EU fejlett tagállamaihoz képest. A hazai felmérések rávilágítanak e szektor kedvezőtlen magatartására, illetve filozófiájára: a kkv-k csak minimális hányada törekszik nagyobb volumenű beruházásra, létszámbővítésre. A kutatási eredmények alapján a kkv-k közel kétharmada semmilyen nagyobb beruházást, fejlesztést nem tervez (Czakó 2006, 2011), de a GKM adóbevallások adatai alapján készített számításai is csekélynek mutatják a beruházó kkv-k arányát (Kállay et al. 2008, 2009). Valamennyi vizsgálat eredménye hasonló: a hazai kisvállalkozások eszközparkja, termelési eljárásai gyakran elavultak. A fejlettebb minőségi követelményeknek megfelelő termékek előállításának leggyakrabban említett eleme a tőkehiány mellett a korszerűtlen termelés, a hiányzó minőségbiztosítás, az új termelési és értékesítési technikák ismeretének hiánya. A hazai kkv-k döntő többsége nem igazán vállalkozik saját-kutatásra, know-how, szabadalom, licenc vásárlására, értékesítési hálózat fejlesztésére, vagy akár technológiai transzferre (Inzelt 2011, Inzelt–Szerb 2003).

A kedvezőtlen makro- és mikroszintű adatok mellett a kkv-k körében pusztán kezdetleges összefonódások, szervezeti együttműködések tapasztalhatók, pedig a fejlett országok tapasztalatai azt mutatják, hogy a kis- és közepes vállalkozások számára a hálózatosodás, az erőforrások és képességek egyesítése az egyik leghatékonyabb módja a méretgazdaságossági hátrányok csökkentésének (OECD 2002, 2004, 2005). Az együttműködések útján javulhat a kapacitások kihasználtsága, komplex szolgáltatásokkal tudnak megjelenni a piacon, hatékonyabban lehet fellépni a piaci alkufolyamatokban és bővíthet az új piacokhoz való hozzáférés. A hazai kisvállalkozások együttműködési készségének sajátossága, hogy „az alapvetően individualista magyar vállalkozó egyedül szeret dolgozni, gyenge a kommunikatív készsége és nem szeret kooperációs kapcsolatra lépni másokkal” (Matolcsy 1998: 18). A kkv-szektoron belüli hálózatosodási folyamat megindulására, jelenlétére utalnak bizonyos jelek: a szektor vállalkozásainak körében viszonylag gyakoriak az egyszerűbb és informális – gyenge kötésekkel¹⁷ jellemezhető – kapcsolatok,

¹⁷ Az ilyen kapcsolatokat nevezi a szakirodalom hídszerű gyenge kötéseknek, melynek fogalmával kapcsolatban kiindulópontul szolgálnak Granovetter elemzései (Granovetter 1973, 1988).

melyekre épülve alakulnak, ill. alakulhatnak ki a formális együttműködések.¹⁸ A kisvállalkozások innovációs aktivitására vonatkozó kutatások legfontosabb tanulsága, hogy az innovációt érintő vállalatközi, illetve intézményközi (vállalati-kutatóintézeti, vállalati-egyetemi) együttműködések rendkívül esetlegesek, a hazai innovációs rendszer csak mérsékelten éri el a kis- és középvállalatokat: az innovációra újonnan vállalkozó kkv-kat alig támogatja, inkább a már innovatív vállalkozásokat ösztönzi, de azokat is csak gyenge mértékben (Csizmadia 2008b; Inzelt 2011). A kis- és közepes vállalkozói szféra innovációs tevékenységét, tartós növekedését a finanszírozási források hiánya mellett a magyarországi pályázati rendszerek bürokratikus működése is nagymértékben nehezíti (Bartha et al. 2009, Bruszt–Vedres 2010, Inzelt 2011).

A hazai kkv-k – Nyugat-Európában bevált innováció-orientált – hálózatba történő szervezésének szándéka nem új jelenség, hiszen mind a kormányzati szintű, mind a regionális gazdaságfejlesztési tervek¹⁹ tartalmazzák a magyar gazdaság hálózatalapú fejlesztésének koncepcióját. Az ilyen vállalatközi együttműködések kialakulása és működése azonban erősen függ a szereplők kooperációs képességétől és készségétől, valamint a regionális, országos üzleti kultúrától.

¹⁸ A GKM adatai alapján 2005-ben a kis- és közepes vállalkozások 58 százaléka rendelkezett valamilyen informális vagy formális kapcsolattal (Kállay et al. 2008).

¹⁹ Ahogyan azt a dolgozat Bevezető fejezetében már említettem, a nemzeti és regionális fejlesztési dokumentumokban megfogalmazott operatív programokban a kis- és középvállalatok innováció-alapú együttműködésének és az erre épülő hálózatok szerveződésének támogatása élvez prioritást.

III. ELMÉLETI HÁTTÉR

Ebben a fejezetben legfontosabb célom a kutatás értelmezési keretét adó elméleti, illetve módszertani alappillérek, szemléletmód ismertetése. A vállalatközi hálózatok kialakulásának és legfontosabb kiváltó tényezőinek rövid összegzése után a vállalati kooperációk különböző szempontok szerinti tipizálását és a kvk-k által létrehozott hálózatok sajátosságait mutatom be. Ezt követően a vállalatközi együttműködések elméleti kereteit tekintem át, mely alapul szolgál majd a kisvállalati kooperációk lehetőségeinek jobb megértéséhez. A szervezeti kapcsolatokkal foglalkozó közgazdaságtani elméletek – tranzakciós költségek elmélete, erőforrás alapú megközelítés, kompetencia alapú megközelítés – megfontolásainak összegző bemutatása mellett alapvetően a vállalatközi kooperációk szociológiai megközelítésével foglalkozom. Ebben a részben fejtem ki a nemzetközi és hazai szakirodalom feldolgozása alapján, hogy milyen szerepe van a vállalatokat körülvevő társadalmi környezetnek az együttműködésekben. A gazdasági folyamatok társadalmi beágyazottságának vizsgálata során a társadalmi tőke és ezzel összefüggésben a vállalati kapcsolatokat átható bizalom fogalmát főleg Bourdieu, Coleman, Putnam, Fukuyama és Sako munkáira támaszkodva foglalom össze.

III.1. Vállalatközi kapcsolatokról a hálózatokig

III.1.1. Vállalatközi együttműködések, hálózatok kialakulása

A modern információs technológia gyors fejlődése, a szállítási költségek csökkenése, a szabályozási reformok, valamint a kereskedelem és befektetések területén történt liberalizáció a nyolcvanas évek folyamán a vállalatközi kapcsolatok súlypontjainak átrendeződését eredményezték. E környezeti változások az átstrukturálódás és flexibilitás növelésének irányába mozdították el a vállalatokat, és arra ösztönözték, hogy a hagyományos tulajdonosi kapcsolatrendszerek mellett egyéb más együttműködési formákat alakítsanak ki a beszállítóikkal, vevőikkel, akár a versenytársaikkal, ill. szövetségeseikkel is. Az ilyen új típusú együttműködési formák révén jönnek létre a vállalkozások kapcsolataira épülő hálózatok (Child–Faulkner 1998).

A hálózatok létrejötte és rohamos elterjedése a 21. század meghatározó folyamata. Kocsis Éva és Szabó Katalin (2000) „A posztmodern vállalat” c. könyvükben az alábbi módon szemléltetik a hálózatosodás jelenségét:

„Ha a 20. század a társaságok százada volt, a 21. század – amennyire ma ez látható – a hálózatok kora lesz. ... többé-kevésbé már ma is indokolt lenne, hogy ne az egyedi társaságokat, hanem a hálózatokat, vállalatgyűteseket (clusters) tekintsük a gazdaság alapegységének. A nagyvállalatok dekonstrukciója, vállalaton belüli és kívüli egységekre való szétszedése, majd ezek hálózatokba rendeződése már a nyolcvanas évektől érzékelhető volt Amerikában és a fejlett világ más szegleteiben is. A kilencvenes évektől azonban a folyamat új lendületet vett. Ami több mint egy évtizede csendesen kezdődött, mára forradalom lett. ... A folyamat, amelyben a hálózat a központilag igazgatott vállalati hierarchia helyébe lép, aligha lesz könnyörületes és fájdalommentes – különösen a menedzserek azon milliói számára, akiknek az állását egyszerűen megszünteti.” (Kocsis–Szabó 2000: 160-160)

A gazdasági szervezetek alkotta hálózat – mint ahogyan arra a fenti idézet is utal – nem új jelenség, hiszen kereskedelmi láncok, szakmai szerveződések, melyek szintén bizonyos fokú hálózatnak tekinthetők, már jóval a nyolcvanas évek előtt megjelentek. A hálózatok gyökereit a kutatók többnyire a kartellek megjelenéséig vezetik vissza, de abban mindenki közös álláspontot képvisel, hogy a folyamat felgyorsulása egyértelműen a nyolcvanas évek elejére tehető.

Napjainkra az együttműködések és a hálózati szerveződések jelentősége vitathatatlanul vált a gazdasági folyamatokban. A hálózatosodás – mint a gazdasági szereplők interakcióinak egy megnyilvánulási formája – tényként tekinthető, hiszen ma már a verseny szereplői nem önálló vállalatok, hanem egyre inkább a rugalmas hálózatok.

Felmerül a kérdés, hogy milyen okok készíthetik a szervezeteket arra, hogy hálózatba szerveződjenek. Természetesen a vállalatközi hálózatok létrejöttét generáló tényezőket nem tekinthetjük egymástól függetlennek, indíttatásukat tekintve általában a külső, piaci környezet által generáltak, azaz a vállalatok a környezet változásainak kihívására való válaszát jelentik. A szakirodalom által bemutatott vállalatok közötti hálózatok kialakulásában és jelentőségének elterjedésében szerepet játszó tényezők széles palettájáról az alábbi motivációkat fontos kiemelni:

1. A hálózatszervezési törekvések mögött meghúzódó legalapvetőbb motiváció a profit maximalizálása, mint minden más indíték mögöttes mozgatórugója. A vállalatok azért kooperálnak, s lépnek be hálózatokba, hogy csökkentsék költségeiket, növeljék tevékenységeik hatékonyságát, megosszák a kockázatot stb., és a hálózat infrastruktúráját felhasználva mindezek eléréséhez saját nyereségességük növeléséhez járuljanak hozzá. Szabó Katalin szavaival élve a *nyereség növelése*, illetve a nyereségesség megőrzése „a hálózatosodásra sarkalló motívumok alapvető mozgatója” (Szabó 1999: 187).

2. Empirikus kutatások sora támasztja alá a hálózatok létrehozásában a *bizonytalanság elkerülésének* kiemelkedő szerepét. A hálózatokban részt vevő szervezetek „*részben feladják egyéni autonómiájukat a hálózat kollektív erejéből fakadó nagyobb biztonságért cserébe*” (Kogut 1988; idézi Kocsis–Szabó 2000: 189). A külső környezet radikális változásai – elsősorban a gyors technológiai váltások – arra kényszerítik a vállalatokat, hogy hálózatokba rendeződjenek, mely változásokra egy hierarchikus, bonyolultabb felépítésű nagyvállalat nem képes gyorsan és rugalmasan reagálni. Számos tanulmány mutat rá arra, hogy sokkal gyakoribb a hálózati szövetségek kialakítása olyan területeken, ahol a cégek sokkoló technológiai kihívásokkal szembesülnek (Osborn–Hagedoorn 1997).

3. Napjaink *felgyorsult technikai és technológiai váltoásaival* is szorosan összefügg a hálózati együttműködés. Ma már a verseny alapvetően a „tudásra” koncentrálódik, egyre nagyobb az innovációs ösztönzés a vállalatok számára a versenybemaradás érdekében. Az innovációs periódus megrövidítése egyre inkább szétfeszíti az egyedi szervezet hatáskörét, és a hálózati együttműködések támogatja, melyekben a cégek felosztják az új termékek fejlesztési szakaszának rövidüléséből fakadó terheket. Továbbá egyre nagyobb szükség van a fejlett technológiák átvételére olyan esetekben, ahol egyes technológiákhoz kiegészítő technológiák szükségesek (Camagni 1991).

4. A *globalizáció* egyfelől lehetőséget, de egyben kényszert is jelent a vállalatok számára, hogy megkeressék a legmegfelelőbb helyet és módot az adott tevékenység elvégzésére; másfelől az erőforrásokhoz való hozzáférés,

és a birtokolt erőforrások, ill. képességek értékesítésének eltérő lehetőségei a vállalatok számára különböző módokon teszik lehetővé a globális gazdaságban való részvételt. Míg a multinacionális vállalatok külföldi működőtőke beruházásokon keresztül hozzák létre saját leányvállalati-hálózatukat, a regionális vállalatok tevékenységüket egy adott régióra koncentrálnak próbálják megvalósítani az előbb említett hatékonysági kritériumokat. A helyi vállalkozások számára a világgazdasági vérkeringésbe való bekapcsolódási lehetőséget jelentheti egyrészt a globális vállalatok beszállítói hálózatában való részvétel, másrészt a helyi sajátosságoknak megfelelő, helyi piacot kiszolgáló vállalatközi hálózatokba való bekapcsolódás. Tehát napjaink világgazdasági piaci folyamatait egyszerre hatja át a globalizáció, mely a multinacionális társaságok előretörésével jellemezhető, másrészt a *lokalizáció*, mely a kisebb földrajzi régiók, a helyi specialitások kifejlődésének kedvez (Boisier 1994).

5. A hálózati alapú együttműködések létrejöttének további fontos mozgatórugója a *költségmegtakarítás*, mely bizonyos kapacitások közös felhasználásán alapul, hatékonyabb kapacitáskihasználtságot biztosítva (Imreh–Lengyel 2002). A költségcsökkentési lehetőségek legszembetűnőbb megnyilvánulási formája a munkaerőhöz kapcsolódó költségek csökkentése, s a feladatokhoz igazodó – ideiglenes – foglalkoztatás kialakítása volt, többnyire kihelyezések (outsourcing) révén. A munkaerővel kapcsolatos költségek csökkentése terén napjainkra bevett gyakorlattá vált az ideiglenes munkaerő alkalmazásának munkaerő-kölcsönző cégek szolgáltatásai révén történő foglalkoztatása. Ebben a hálózati megoldásban rejlő jelentős megtakarítások ténye számos adattal bizonyítható, mindezt jól érzékelteti a munkaerő-kölcsönző cégek virágzása, s hatalmas foglalkoztatotti állománya. A hálózatok létrejöttének költségmegtakarításon alapuló magyarázatát adja az a megközelítés is, mely a tranzakciós költségek csökkenésére vezeti vissza a hálózati alapú együttműködések hasznát (Williamson 1975), amit egy következő fejezetben részletesebben érintek.

III.1.2. Vállalközi partnerkapcsolatok, együttműködések, kooperációk és hálózatok – fogalmi tisztázások

A vállalközi kapcsolat, partnerkapcsolat, üzleti kapcsolat, együttműködés, hálózati kapcsolat kifejezéseket gyakran szinonimaként használja a szakirodalom. Ebben az alfejezetben kísérletet teszek ezeknek a fogalmaknak a tisztázására, mely feladat komoly nehézséget jelent a szakirodalomban alkalmazott szerteágazó, sokszor nagyon általános absztrakciós szintet képviselő meghatározások miatt.

Mivel a vállalközi hálózatok, hálózati alapú együttműködések a gazdasági szervezetek között létrejövő kapcsolatok révén – ezekre épülve – alakulhatnak ki, ezért először azt tekintem át, hogy mit takar ez a kifejezés, s hogy ezek a partnerkapcsolatok milyen sajátosságokkal rendelkeznek.

A vállalközi partnerkapcsolatokat vállalatok közötti célirányos stratégiai kapcsolatként határozhatjuk meg, mely vállalatok „összeegyeztethető célokkal rendelkeznek, s közös erőfeszítéseket tesznek olyan célok elérésére, melyeket külön-külön nem tudnának (ilyen) könnyen elérni” (Mohr–Spekman 1994: 135). Ezeket a partnerkapcsolatokat elsősorban a piaci versenyelőny megszerzése hívja életre, s olyan képességek elérését tehetik lehetővé a partnerek számára, mint például új piacok vagy új technológiák gyors elérése, termékek, illetve szolgáltatások szélesebb körű biztosítása vagy a vállalatok határain túlnyúló ismeretek megszerzése.

A partnerkapcsolatok témakörében folytatott kutatások a vállalati kapcsolatok más jellemzőire is felhívják figyelmet (Bensaou 1999; Gulati 1998; Perrow 1997; Powell 1987; Tari–Buzády 1998). A szakirodalom a koordinációra, az elkötelezettségre, a bizalomra fókuszál, mely jellemzők arra utalnak, hogy a partnercégek tenni akarnak a kapcsolat hosszú távú fennmaradásáért. Ugyanakkor ezeket a partnerkapcsolatokat hátrányok is kísérhetik, mint például a komplexitás növekedése vagy az információs aszimmetria. Saját kistérségi kutatásom szempontjából fontos a vállalközi kapcsolatok sikeréhez társított tényezők ismerete, de azt is fegyelembe kell venni, hogy mindezek nem egyedüli meghatározó szempontok a partnerek kiválasztásában, mint ahogyan a már meglévő partnerkapcsolatok irányításában sem.

Ezekre a vállalatközi kapcsolatokra épülve jönnek létre a szervezetek közötti hálózatok, vagyis a partnerkapcsolatok a hálózatok alapegységét jelentik. A *vállalatközi hálózat fogalma*²⁰ tehát már túlmutat a szervezetek közötti kétoldalú együttműködéseken és a vállalatok között megvalósuló kapcsolatokat többoldalú együttműködésnek írja le.

A tudományos szakirodalomban a hálózat fogalmának különböző értelmezésével találkozhatunk, mely terminológiák rengetegében nem könnyű eligazodni.²¹ A dolgozat keretén belül nem feladatom, hogy mindezekről részletes áttekintést nyújtsak, de fontosnak tartom egy olyan vállalatközi hálózati definíciónak a bemutatását, amely igazodási pontként szolgál az általam kutatott téma, a kisvállalkozások közötti együttműködések elemzése szempontjából.

A hálózatok legáltalánosabb és legegyszerűbb megfogalmazását Kocsis Éva és Szabó Katalin (2000) ismertetik a tanulás és hálózatosodás kérdéskörét vizsgáló munkájukban. A hálózatokat szervezetek közötti kapcsolatok rendszereként definiálják, melyek jellemzője *„a több gazdasági egységet átfogó tartós együttműködés, a láncszemeiket alkotó szervezetek közötti bonyolult és gyakori interakciók és az azok talaján kifejlődő hosszú távú közös érdek. ... A hálózatok körvonalait – amőbaszerű mozgásuk miatt – meglehetősen nehéz meghatározni, ezért beszélnek sokan határok nélküli szervezetről”* (Kocsis–Szabó 2000: 162).

Coombs (1966) a hálózatot intézmények közötti együttműködési szövetségek olyan halmazaként értelmezi, melyben számos különböző aktor vesz részt és a különböző aktorok közötti kapcsolatok, melyek formalizáltak – de lehetnek nem formalizáltak is – széles skálán mozognak (Coombs et al. 1966).

²⁰ A hálózat, vállalatközi hálózat, vállalati kapcsolati háló, vállalatközi hálózati alapú együttműködés fogalmakat a dolgozatban egymás szinonimájaként használok, követve a szakirodalom fogalomhasználatát.

²¹ Ráadásul a vállalatközi hálózat fogalmának számos meghatározása mellett a hálózat elnevezésére is szerteágazó kifejezéseket használnak az egyes szerzők: gyakran hivatkoznak rá „flexibilis specializációként” (Piore–Sabel 1984), „moduláris szervezetként” (Tully 1993), „virtuális kooperációként” (Davidow–Malone 1992), „hibrid szervezeti megállapodásként” (Powell 1987), „értékhozzáadó partnerségként” (Johnston–Lawrence 1988), de utalnak rájuk „szervezetközi konfigurációként” is (Levinson 1994).

A szervezetelméletekhez kapcsolódó tranzakciós költségek elméletére alapozva a hálózatok a piac és a hierarchia közötti kontinuumon elhelyezkedő vegyes formáknak tekinthetők, melyek tagjai között a kapcsolatok nem tisztán piaciak, de nem is tisztán hierarchikusak, s a két szélsőség között a valóságban számos hibrid vagy vegyes formáknak nevezett együttműködési forma kialakítására van lehetőség (Coase 1937).²²

Egyes szerzők a használt terminológián belül különbséget tesznek *üzleti hálózat* és *gazdasági hálózat* között (Dinya–Domán 2004). Felfogásuk szerint az üzleti hálózat csak azokat a gazdasági szereplőket tömöríti, melyek tevékenységüket domináns módon profitszerzés céljából végzik, míg a gazdasági hálózat kategóriájába az üzleti szférán túlmenően beleértik a közszféra, valamint a civil szervezeteket tömörítő nonprofit szférát is.

A fogalom bizonytalanságát tovább fokozza, hogy egyesek nagyon kitágítják a hálózat jelentését, s az információs, illetve telekommunikációs technológiák fejlettségének eredményeként fogják fel, így a hálózati értelmezés e koncepciójában nincs szükség szemtől-szembeni interakciókra, csak fejlett információtechnológiára (Forester 1987; idézi Nohria–Eccles 1992).

Ahogy az látható, a különböző megközelítések mindegyikében a hálózatok kulcselemeként a folyamatos együttműködés jelenik meg; s lényegében maga a hálózat a szervezetek között létrejövő kapcsolatok valamilyen rendszereként, *többoldalú együttműködések halmazaként* fogható fel. A hálózat fogalmára alkalmazott – fentebb bemutatott – elnevezések sokfélesége is a hálózatoknak arra a jellegzetességére próbál meg utalni, hogy a hálózat egyes szereplői között kialakult kapcsolatok olyan sajátosságokat is hordoznak, melyek radikálisan különböznek a wéberi bürokráciától, és sem piaci tranzakciókon, sem hierarchikus hatalmon nem alapulnak (Nohria–Eccles 1992).

Dolgozatomban a vállalatközi hálózat fogalmának használata során a megközelítéseknek ezt a vonulatát (Jarillo 1995; Grabher 1993; Nohria–Eccles 1992)

²² Így beletartoznak a szövetségek, a vegyes vállalatok, a vevői-szállítói kapcsolatok, a licence átadás, az outsourcing és sok más hasonló kapcsolat.

követve olyan több, autonóm szervezet²³ együttesét értem, melyek különböző együttműködési formák révén összekapcsoltan kívánnak valamilyen azonos vagy egymást kiegészítő teljesítményt, illetve célt elérni. Tehát a hálózat jelen dolgozat értelmezése szerint az egyes résztvevők – melyek lehetnek kis- és közepes vállalkozások, nagyvállalatok, intézetek és intézmények, tevékenykedhetnek azonos vagy különböző gazdasági szektorokban – között létrejövő formális vagy informális kapcsolatok révén megvalósuló tartós, illetve hosszabb ideje fennálló folyamatos interakciók által összekapcsolt halmaz, mely összefonódás a tagok kölcsönös egymásra hatását, befolyásolását és kölcsönös függőségét eredményezi.

Egy hálózat többféle együttműködési formát is tartalmazhat. A szereplők közötti együttműködés azonban még önmagában nem feltétlenül jelent hálózatot. A különbség a kapcsolatok sűrűségében, többoldalúságában, kölcsönös függőségében és a bizalom jelenlétével ragadható meg. Lényegében a hálózat olyan vállalatközi kapcsolatok, együttműködések által összekapcsolt szervezetrendszer, melynek értékalkotó tevékenysége nagyobb, mint a részek egyenkénti tevékenységeinek összege.

A különböző elméletekre építve dolgozatomban különbséget teszek a vállalkozások működéséhez köthető együttműködésekben belül a *hagyományosabb (üzleti) kapcsolatok* és az olyan partnerkapcsolatok között, melyekre a kölcsönös elkötelezettség, a közös problémamegoldás, a közös fejlesztési, pályázati és egyéb más szorosabb, illetve hosszabb távú kapcsolatokat feltételező együttműködések jellemzők. Ez utóbbi elnevezésére Mohr és Spekman (1994) nyomán a „*modern együttműködés*”, illetve Kőhegyi Kálmán (2005) szavaival élve a „*hálózati kötelék*” megnevezést használom.

²³ Minden hálózatot alkotó szervezet önálló, jogilag független entitás; saját vezetése, struktúrája, működési rendje, szokásai vannak. A szervezet önálló struktúráit nem befolyásolja szükségszerűen a hálózatba kapcsolódás, abban az esetben sem, ha egyszerre több hálózatnak is a tagja (Angyal 2003).

III.1.3. Kisvállalkozások a hálózatban – a kis- és közepes vállalkozások részvételével létrejövő hálózati alapú együttműködések típusai és jellegzetességei

Az elmúlt évtizedek szakirodalmát tekintve számos szerző esetében találkozunk vállalatközi kooperációk rendszerezésére irányuló kísérletekkel. A hálózatok csoportosítása nem egyszerű feladat, hiszen sokféle forma létezik, a legkülönbébb ágazatokban, tevékenységi formákban jöhetnek létre, miközben a résztvevők köre is rendkívül összetett (Kocsis–Szabó 2000). A szakirodalmi rendszerezés alapját többnyire a hálózatokban szereplő aktorok közötti kapcsolatok több szempontú vizsgálata jelenti. A csoportosítás történhet *a kapcsolat formalizáltsága* (formális, azaz szerződéseken nyugvó vagy informális, azaz személyes kapcsolat), *időtávja* (ideiglenes vagy hosszútávon megvalósuló együttműködés), *alapja és célja* (materiális jellegű kereskedelmi vagy tudás- és/vagy technológiaáramlásra épülő kapcsolat), *helye* (a szervezethez, illetve annak tevékenységéhez szorosan vagy távolabban kapcsolódó partnerek együttműködése), *a szereplők piaci szerepe* (szállítók és vevők, illetve közvetlen és potenciális versenytársak vagy más gazdasági, intézményi szektor szereplőivel létesített kapcsolatok), *a lokális környezethez kötődés mértéke* és egyéb más szempontok figyelembevétele alapján. A vállalatközi együttműködések valamennyi szempont szerinti típusának bemutatása nem kapcsolódik közvetlenül a dolgozatomhoz, e helyett leszűkítve a kis- és közepes vállalkozások és a nagyvállalatok között²⁴ megvalósuló – különösen térségi szinten valószínűsíthető – formák lehetőségeinek bemutatására fókuszálok. A nagyvállalatok és a kkv-k kapcsolatrendszer széles skálán mozoghat, mely nem jelent feltétlenül hálózatot, csak ha többoldalú együttműködések szerves rendszere alakult ki. Az alábbiakban ismertetésre kerülő hálózati típusok nem egymást kizáró, s messze nem vegytiszta formák, csak valamilyen szempont szerint próbálják megfoghatóvá tenni a hálózat fogalmát.

²⁴ A kizárólag nagyvállalatok közötti hálózatok inkább csak elméleti modellek, mint gyakorlati megvalósulások, hiszen a hálózatba szerveződött nagyvállalatok, ha nem is közvetlenül, de közvetve bevonják saját formális vagy informális formában megvalósuló kis- és középvállalkozásokkal létesített hálózatukat ezekbe a kapcsolatokba (Buzády–Tari 2001).

III.1.3.1. A hálózatosodás iránya szerinti típusok

A tipizálás egyik alapvető lehetősége a hálózatosodás irányának figyelembevételén alapul. Az irány lényegében az iparágon belüli, illetve az iparági határok átlépését jelenti, s ezek alapján a hálózat jellegét vizsgálva a szakirodalom által megkülönböztethető *az együttműködések középpontjában elhelyezkedő vállalat által kezdeményezett hálózatépítés*, valamint *az egyenlő vagy nagyjából azonos súlyú partnerek hálózatba szerveződése* (Child–Faulkner 1998; Sprenger 2001; Tari–Buzády 1998).

1. Ezek alapján a nagyvállalatok és a kkv-k által létrehozott hálózatok egyik csoportját a **vertikális irányú hálózatok** jelentik, amikor a hálózatképződés a tevékenységi láncban megelőző és követő tevékenységek felé irányul: általában egy (vagy néhány) nagyobb vertikálisan integrált vállalatból és a köré szerveződő kis- és közepes vállalkozások hálózatából állnak (*11. ábra*). Az ilyen hálózati szerveződések a nagy és a kisvállalatok dinamikus kiegészítéséből származó előnyöket célozzák meg. Ez a klasszikusnak mondható nagy- és kisvállalatok között megvalósuló hálózati forma – a későbbiekben részletesebben is bemutatott – Roger Penn (1992) által alkalmazott tipológia alapján a **szatellit kooperáció** fogalmával leírt típusnak feleltethető meg. Ilyennek tekinthető – legjellemzőbb forma – a beszállítói hálózat, melyben a termékáramláson van a fő hangsúly. A kis- és középvállalatok számára a vertikális hálózatokban való részvétel számos előnnyel járhat, például nemzetközi piacokhoz tudnak – áttételesen – kapcsolódni, multiplikatív hatások jelentkezhetnek, a beszállító vállalkozások sikeressége fejlődésre ösztönözheti a többi kkv-t, és végül, de nem utolsósorban a pénzügyi szektor is szívesebben finanszíroz nagyvállalatokkal kapcsolatban álló, már beszállítóvá vált kisvállalkozásokat (Imreh–Lengyel 2002).

A vertikális hálózatok további osztályozási lehetőségét kínálja a szereplők közötti tényleges operatív (termelési) és a technológiai együttműködés figyelembevétele, mely alapján Baldoni (2001) az együttműködések négy típusát vázolja fel: a *hagyományos piaci alapú együttműködés*, amikor mindkét kategóriában alacsony az integráció szintje; a *just-in-time jellegű* megközelítés, amikor az operatív együttműködés szintje magas, a technológiai viszont még alacsony; a *fejlesztési*

megállapodás, mely során a beszállító a végső termék kialakításában is részt vesz, vagyis magas a technológiai együttműködés foka, de alacsony az operatív integráció; a *partnerségi együttműködés*, ha mindkét területen magas a kooperáció szintje, vagyis a vállalatok szorosan együttműködnek (Baldoni 2001; Imreh–Lengyel 2002).

2. A másik csoportba tartozó hálózatoknál a hálózatképződés iparágon belüli, horizontális irányú (*M2. ábra*). A **horizontális hálózatokban** nincs jelen integrátor nagyvállalat – ezért **magnélküli hálózatoknak** (Sprenger 2001: 25) is szokták nevezni –, hanem a nagyjából azonos „erejű” kkv-k valamilyen jól meghatározott közös cél érdekében működnek együtt (Sprenger 2001). Az ilyen típusú kkv-hálózatok elsődleges és kiemelt célja a méretgazdaságosságból eredő hátrányok leküzdése. A koordinátor szervezetnek mellérendelt szereplőként kiemelten fontos a szerepe a tevékenységek összehangolásában és a hálózat összetartásában a hálózatban jelentkező divergens folyamatok miatt.

Más szerzők e bemutatott két ideáltípust **lefelé irányuló hálózatosodásnak**, és **laterális hálózatosodásnak** nevezik (Kocsis–Szabó 2000). Azzal a különbséggel, hogy az első esetben nemcsak egy irányban, lefelé történhet a hálózat kialakulása, hanem ellentétes irányban, azaz felfelé is, amikor a disztribúciós tevékenységek végzésére hoznak létre hálózatot a partnerszervezetek.

3. Imreh Szabolcs és Lengyel Imre (2002) Sprenger (2001) munkája nyomán **dinamikus, azaz időben változó hálózatnak** nevezik azt a vállalatközi hálózati típust, melynek legnagyobb erőssége a flexibilitás, a rugalmas alkalmazkodóképesség (*M3. ábra*). Az ilyen típusú hálózati együttműködések lényege, hogy a külső környezeti kihívásokra az adott pillanatban legalkalmasabb néhány résztvevő vállalkozás képez egy olyan alkalmi hálózatot, mely a legjobban meg tud felelni a kihívásnak, ugyanakkor a következő környezeti kihívásra már a hálózat más tagjai fognak alkalmi jelleggel együttműködni egymással (Sprenger 2001).

4. A **vertikális és horizontális típusok számos kombinációjával** találkozhatunk egyes szerzőknél (Kocsis 1999; Sprenger 2001). Sprenger (2001) tipológiája alapján **hibrid hálózatoknak** nevezzük az olyan vállalatközi hálózatokat, melyek lényege, hogy több integrátor jellegű vállalat – a maga vertikális hálózataival – és több

egymás mellé rendelt – horizontális hálózatot alkotó – kisvállalat kooperációjából épülnek fel (M4. ábra).

III.1.3.2. A földrajzi szempont szerinti megkülönböztetés

A vállalatközi hálózatok osztályozásának másfajta lehetőségét nyújtja a földrajzi szempont szerint történő tipizálás, melynek alapján a szerzők *regionális és globális hálózatokról* beszélnek, attól függően, hogy milyen mértékben kötődik a hálózat a lokális környezethez, illetve integrálódik a globális folyamatokba (Kocsis–Szabó 2000; Pilotti 1999; Tari–Buzády 1998).

1. A szervezetek közötti együttműködés sajátos formáját jelentik a **regionális hálózatok**, melyek *„az ott élő személyek és ott működő különböző szervezetek, azok részlegei és képviselői közötti kapcsolatokból épülnek fel. Ezek a 'formális' és 'informális' kapcsolatok egyrészt alapvetőek a régiók sikeres fejlődése szempontjából, másrészt a kkv-k működését is befolyásolják”* (Imreh–Lengyel 2002: 154). Az ilyen típusú hálózatok alapvető jellemzője, hogy rugalmas technológiák, közös infrastruktúra és informális kapcsolatok fűzik össze intenzív módon a gazdasági és nem gazdasági szereplőket. A regionális hálózatokban a különféle iparágakhoz tartozó helyi vállalatok közötti kapcsolatok a legfontosabbak, azonban mind a régió egyéb intézményi (kutatóintézetek, pénzintézetek, kormányzati szervek stb.) hálózatai, mind pedig a magánszemélyek együttműködései szintén meghatározó jelentőségűek. A regionális gazdaságok belső rendszere erőteljesen ösztönzi a kkv-k hálózatának alulról kiinduló, önszerveződésen alapuló fejlődését. A regionális közelség és az informális kapcsolati formák intenzív működése felgyorsítja a tudás és az információ áramlását, s ezzel *„kedvező közeget kínál a permanens innovációhoz”* (Kocsis–Szabó 2000: 186). Legismertebb példái a Baden-Württemberg textilipari körzeteinek láncolata és az ún. Harmadik Olaszország néhány termékre szakosodott kisvárosainak, illetve kisváros-láncolatainak együttműködése, melyekben a termelés kiterjedt, együttműködő alvállalkozói megállapodásokon keresztül valósul meg, nagy kiterjedésű bedolgozói hálózat által.²⁵ Számos szerző kísérelte meg modellekbe

²⁵ A német és olasz régiók mellett például Dániában, Japánban, Franciaországban, az Egyesült Államokban is kialakultak virágzó regionális hálózatok, melyekről összefoglaló leírást és elemzést nyújt Sabel (1989). A regionális, övezeti vállalkozások alkotta hálózatok empirikus kutatásairól és azok legfontosabb tapasztalatairól részletesen a dolgozat IV. fejezetében térek ki.

foglalni a regionális hálózatok fejlődését (Piore–Sabel 1984; Putnam 1993), s a regionális gazdaságok sikereit tanulmányozva hangsúlyozzák, hogy a gazdasági szempontok mellett számos más tényező – földrajzi, vallási, történelmi stb. – is szerepet játszott létrejöttükben. A regionális gazdaságok fejlődésének útját sokan az ilyen típusú hálózatok létrehozásában látják, nem pedig a nagy cégek és a regionális beszállítók felülről szervezett hálózatában (Storper–Harrison 1997; Kocsis–Szabó 2000). A regionális hálózatok hatókörüket tekintve gyakran átlépik a nemzetgazdaság határait, sőt nagyobb földrajzi régiókat átfogó hálózatok is ismertek.

2. A **globális hálózatok** lényegében a nemzeti határokon átlépő regionális gazdasági hálózatok, de létrejöttükben az a körülmény is jelentős szerepet játszik, hogy napjainkban már nem csupán vállalatok, hanem vállalatcsoportok állnak világméretű harcban egymással. A szövetségi vállalatcsoportok kialakulását többek között az új műszaki szabványok meghatározásával és elfogadásával járó globális verseny éleződése ösztönzi (Gomes–Casseres 1994). A termékfejlesztés környezete napjainkra globálissá válik, *„bizonyos ágazatokban elkerülhetetlen, hogy a készségeket és a forrásokat az egész világon szétszórják, kihasználva a földrajzi különbségekből és az információs technológiából nyerhető előnyöket, hogy lépést tarthassanak az egyre rövidülő termékciklussal”* (Kocsis–Szabó 2000: 186).

III.1.3.3. Az autonómia mértéke szerinti típusok

Roger Penn (1992) a nagy- és kisvállalatok közötti hálózati alapú együttműködéseknek olyan tipológiáját kínálja, melynek egyes kategóriái és a fentiekben bemutatott vállalatközi hálózati formák között találhatunk ugyan átfedést, de nem teljes mértékben. A szerző a hálózati együttműködéseknek éppen azt a jellegét – az alá- és fölérendeltség, autonómia feladásának mértékét – ragadja meg, és állítja fel ennek alapján a vállalkozások kooperációs formáit, mely különösen fontos lehet a saját kistérségi vizsgálatom szempontjából.

Penn a nagy- és kisvállalatok viszonylatában lehetséges hálózati alapú összefonódásoknak négy típusát különbözteti meg. Az első típus az általa klasszikus **szatellit kooperációnak** nevezett forma megfeleltethető a vertikális irányú hálózat modelljének – ahogyan ezt már jeleztem –, melyben a nagyvállalat számára számos kisebb vállalat nyújt szolgáltatásokat az alkatrészgyártástól kezdve a teljes modulok

beszállításáig. Tipológiájának másik szélsőséges formája a **független kooperáció**, mely leginkább a horizontális irányú hálózat típusával azonosítható. Az ilyen típusú – kis- és közepes vállalkozások kooperációjának eredményeként létrejövő – független kooperációs hálózatokban a gazdasági szereplők éppen az együttműködés révén képesek megőrizni a nagyoktól való függetlenségüket. Lényegében ez már nem a kisvállalatok nagyokhoz való kapcsolódásának egyik lehetséges módja, hanem éppen annak alternatívája.

E két szélső típus – a klasszikus szatellit kooperáció és a független kooperáció modellje – mellett a kis- és nagyvállalatok közötti hálózati alapú együttműködéseknek további két megjelenési lehetőségét különbözteti meg: *az aktív összekapcsolódást és az alárendelt kooperációt* (Penn 1992). Az **aktív összekapcsolódás** elnevezés az együttműködésben részt vevő vállalatok közötti szoros interakcióra utal, mely során a nagyvállalat bekapcsolódik a kisebb partnervállalatok működésébe, például annak érdekében, hogy biztosítsa a megfelelő minőségellenőrzést, vagy hogy közvetlen módon támogassa a technológiai innovációt. Az ún. **alárendelt kooperáció** típusában független kkv-k szövetkeznek, hogy erőforrásaik egyesítésével teljesíteni tudják a nagyvállalatok megrendeléseit, melyeknek külön-külön nem tudnának eleget tenni. Alárendelt jellegük abból adódik, hogy végső soron a nagyvállalat döntésétől függ, hogy melyik kisebb cég lehet tagja a hálózatnak. Penn olyan ruházati iparban tevékenykedő vállalati együttműködések említ példaként, melyek egymással szövetségre lépve váltak képessé nagy kereskedő cégek megrendeléseit teljesíteni (Penn 1992; idézi Kopasz 2001; Leveleki 2008).

III.1.4. A vállalatközi hálózatok szervezettelméleti megközelítése

A vállalatközi hálózati fogalomrendszer és a hálózati alapú együttműködések egyes – kisvállalkozások szempontjából különösen fontos – típusainak bemutatását követően a vállalatközi együttműködések elméleti kérdéseit teszem vizsgálatom tárgyává, mely a kisvállalati kooperációk lehetőségeinek jobb megértéséhez szolgál alapul. A szervezeti kapcsolatokkal foglalkozó közgazdaságtani elméletek megfontolásainak összegző bemutatása mellett alapvetően a vállalatközi kapcsolathálózatok szociológiai megközelítésével foglalkozom.

A vállalati hálózatokkal foglalkozó kutatások irányai, valamint a kutatott kérdések különbözősége miatt nem lehet minden vállalatelméleti kutatást összekapcsolni a hálózat kérdésével, annak ellenére sem, hogy végső soron a hálózatokat vállalatok (is) alkotják.

A már korábban jelezett hetvenes–nyolcvanas években bekövetkezett környezeti változások a vállalatokat szerkezetük átalakításra és rugalmasságuk növelésére ösztönözték. A megváltozott gazdasági környezet, a globalizáció hatására a vállalatok arra kényszerültek, hogy a szállítóikkal, vevőikkel, versenytársaikkal vagy szövetségeseikkel a – hagyományosnak mondható – kapcsolataik mellett más módon is együttműködjenek. Ezekre az együttműködésekre épülve jönnek létre a komplex kapcsolatokra alapozott hálózatok. Mindezzel párhuzamosan, a nyolcvanas évek elejétől a nemzetközi szakirodalomban megfigyelhetők olyan hálózati kutatások, melyek a vállalatok közötti kapcsolatok vizsgálatára fókuszáltak (Eccles 1981), majd a kutatások területének kiszélesedésével egyre sokrétűbb megközelítések jelentek meg. Nohria és Eccles (1992) szerzőpáros a nyolcvanas években készült hálózatok kialakulási elméletéhez kapcsolható szakirodalmi publikációkat vizsgálva a kutatások három fő irányát jelölik meg: az egyik fő irány a tranzakciós költségek oldaláról (Williamson 1981, 1985), a másik a vezetéstudományok felől történő megközelítés (Thorelli 1986), valamint a harmadik a szociológiai vonatkozású kérdések vizsgálata (Granovetter 1985). A kilencvenes évek óta megjelent szakirodalmi hivatkozások és kutatások sora rendkívül szerteágazó, olyannyira hogy ezeknek a forrásoknak és szócikkeknek a rendszerezése már képezte doktori disszertáció tárgyát is (lásd Parvinen 2003).²⁶ A hálózatok elméleti hátterének vizsgálata során nem kívánok a teljes elméleti háttérrel foglalkozni, azonban mindenképpen kiemelésre érdemesnek tartok közülük néhányat, melyeken keresztül szemléltethetők azok a fő gondolatkörök és problémák, melyek foglalkoztatják a kutatókat a vállalatközi kooperációk vizsgálatakor.

²⁶ Parvinen 65 vezető szakmai folyóiratban megjelent 567 szócikket elemzett dolgozatában, s rendszerezése eredményeként 28 meghatározónak tekinthető teóriát különített el (teljes áttekintést lásd Parvinen 2003).

III.1.4.1. A tranzakciós költségek elmélete

A tranzakciós költségek elmélete első teoretikusának Ronald Coase tekinthető, aki elsőként magyarázta a vállalatok kialakulását a felmerülő tranzakciós költségekkel (Coase 1937). Az elmélet szerint, ha nem lennének tranzakciós költségek – mint például a partner felkutatásának, a tárgyalások és szerződések megírásának, a szerződésben ígérték kikényszerítésének, illetve a teljesítés elmaradásának kezelési költségei –, minden tevékenységet csak piaci cserén keresztül végeznének. Mivel a valóságban ritka a piacok tökéletessége, léteznek szervezetek, melyek ezt a hierarchikus koordinációval kiküszöbölik (Williamson 1975).

Az elmélet képviselői szerint az együttműködések megvalósulásait, így a hálózatokat is, mint az erőforrások transzformálásának egy módját a piac és a hierarchia két szélső pólusa közötti kontinuumon helyezhetjük el egy vegyes, hibrid szervezatként (Eccles 1981; Jarillo 1995; Williamson 1975). Ebből következően a hálózatok a piaci és hierarchikus szabályozási rendszertől elkülönülten a kettő között helyezkednek el, magukon viselve mind a piac, mind a hierarchia jellemzőit, de sajátos vonásokkal kiegészítve. E megközelítés alapján azt mondhatjuk, hogy olyan köztes helyzetekben van értelme más együttműködési forma kialakításának, amikor a tranzakciós költségek nem annyira magasak, hogy hierarchikus kontroll lenne szükséges, de nem is annyira alacsonyak, hogy lehetővé tennék a piaci tranzakciót.

Ennek a kutatási hagyománynak a korlátjaként említi a szakirodalom, hogy az elmélet nem tudja kellőképpen kezelni a vállalatok és intézmények közötti együttműködések, mivel a tranzakciók szempontjából csak a „piaci” és csak a „hierarchikus” formákat különbözteti meg. Továbbá nehézséget jelent az a tény is, hogy maguk a tranzakciós költségek nehezen operacionalizálhatók és mérhetők (Williamson 1981, 1985).

Ezek a gondolatok vezettek el annak a megfogalmazódásához, hogy a hálózatok működésében a csupán üzleti tranzakciókon kívül valami más is működik (Osborn–Hagedoorn 1997), s hívták fel a figyelmet arra, hogy a szerződéses viszonyok mellett vagy helyett olyan belső késztetésen alapuló értékek – mint például a bizalom – is szabályozzák a tranzakciókat (Barený–Hansen 1994). Barený és Hansen (1994) megközelítése szerint mivel a vállalatok társadalmi hálózatokba ágyazottak, ez

erősítheti a bizalmat, s csökkentheti a tranzakciós költségeket. Először is a hálózatok lehetővé teszik a vállalatok számára, hogy minőségi vagy egyéb más információt gyűjtsenek egymásról; a hálókapsolatok nagyon fontos forrásai az ajánlásoknak, melyek lehetővé teszik, hogy a potenciális partnerek egymás képességeit azonosítsák. Tehát a hálózatok nagymértékben csökkentik az információs aszimmetriát, mely megnöveli a szerződéskötési költségeket, továbbá könnyíthetik a tranzakciós költségeket azáltal, hogy költségesebbé teszik az opportunizmust. Az opportunist magatartás költsége egy hálózatban sokkal nagyobb, mert a hírnév károsodása nem csak azt az egy bizonyos kapcsolatot befolyásolja negatívan, ahol opportunist módon viselkedett a vállalat, hanem minden jelenlegi és potenciális partneri kapcsolatot is. Lényegében az ilyen társadalmi szerkezet lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy nagy költségeket felemészts, formális hierarchikus kontroll nélkül is szorosan együttműködjenek (Gulati 1998).

III.1.4.2. Az erőforrás alapú megközelítés

Az együttműködések létrejöttét teljesen más oldalról közelítik meg az erőforrás alapú elméletek, melyek a szervezet és környezete kapcsolatára koncentrálva a külső forrásoktól való függést helyezik a vizsgálat középpontjába (Pfeffer–Salancik 1978). A vállalatoknak szükségük van a működésükhöz az alapvető erőforrások egy csoportjára. Képviselői azt vallják, hogy a vállalat működését döntően azok a környezeti elemek vagy személyek befolyásolják, melyek a szűkös erőforrásokkal rendelkeznek vagy hatással vannak rájuk, s mely erőforrások hosszú távú versenyelőnyökhöz juttathatják a vállalatokat. Egyetlen szervezet sem képes azonban minden szükséges erőforrást saját maga előállítani, de egyszerű piaci tranzakció révén sem szerezhetők meg, hanem magának a vállalatnak kell kiépítenie őket, vagy más módon hozzájutnia. Ennek alapján megkülönböztethetünk a vállalatok szempontjából saját, birtokolt erőforrásokat és megszerezhető erőforrásokat. Ezen erőforrások egy része a vállalat központi kompetenciáit is jelenti, olyan szakértelmet és képességet, mely adott időben versenyelőnyt jelenthet a piacokon. Lényegében az erőforrások jelentik a képességek alapját, a képességek pedig a versenyelőnyök forrását képezik. A vállalatközi hálózatokban kialakított együttműködések fontos szerepet játszanak a képességek kialakításában és cseréjében, tehát nemcsak a piaccal

és a hierarchiával szemben jelentenek alternatívát, hanem a képességek megszerzésének is egy módját jelentik (Buzády 2000).

Gulati (1999) a hálózati erőforrásokat a társadalmi tőke fogalmához hasonlítja, és szerinte az erőforrás alapú megközelítés szempontjából vizsgálva a vállalat kapcsolati hálója az utánozhatatlan értékteremtő erőforrások létrehozásának forrása. A vállalat a kapcsolati hálóján keresztül olyan kulcsfontosságú erőforrásokhoz tud hozzáférni a környezetéből – például információhoz, tőkéhez, árukhoz, szolgáltatásokhoz –, melyek potenciálisan lehetővé teszik, hogy a vállalat megtartsa versenyelőnyét, vagy tovább növelje azt. Mivel az ilyen kapcsolati hálók minden vállalat esetében egyéniek és utánozhatatlanok, ezért nehéz azt a versenytársaknak utánozni, illetve helyettesíteni. Ebből következően az elért erőforrások is egyéniek és sajátosak, hiszen az egyéni és sajátos kapcsolati hálók kombinációja révén jöttek létre, így szintén utánozhatatlanok és nem helyettesíthetők, mindezekből fakadóan a vállalat hálója, s azon erőforrások, melyekhez általa hozzáfér együttesen a versenyelőny forrásaként működnek. Az erőforrás alapú szemléletre alapozott hálózati kutatásokban tehát a hálószerkezet, mint erőforrás jelenik meg, mely versenyelőnyhöz juttatja a vállalatot (Gulati 1999).

III.1.4.3. A kompetencia alapú megközelítés

A tudásra alapozott megközelítés középpontjában a tudás, illetve a képességek megszerzése áll, s a tudás a vállalat legfontosabb erőforrásaként fogalmazódik meg (Kogut–Zander 1993). Ebben a felfogásban a vállalat olyan tudások, illetve képességek halmaza, melyek kodifikált és alkalmazott ismereteken alapulnak, összekapcsolódva a szervezeten belüli akciók koordinálásával. Az egyes vállalatokat tanuló szervezatként fogja fel, és az implicit, azaz a nem kézzelfogható tudás fogalmát vezeti be, mely tudás minden vállalat esetében vállalatspecifikus, a piacon nem értékesíthető, nehezen kommunikálható kompetenciaként jellemezhető. Egy vállalat alapvető képességeit a *„tudás azon készletével határozhatjuk meg, amely előmozdítja a vállalati növekedés csak a szóban forgó vállalatra jellemző egyedi stratégiai alternatíváit. ... a vállalat jövőjét meghatározó tudás-együttesről van szó, amely a vállalatban foglalkoztatottak fejében található”* (Lei et al. 1996; idézi Kocsis–Szabó 2000: 72). A szervezetek azért keresik az együttműködés módjait,

hogy a rendelkezésre álló tudás minél több szereplő számára elérhetővé váljon. Együttműködési megállapodásokon keresztül a vállalat képessé válik saját tudásának jobb kihasználására, ugyanakkor hozzáférhet más szervezetek által birtokolt tudáshoz is. A hálózati együttműködés a tudástranszfer segítségével elősegíti az új képességek megszerzését, ezért ennek eszközévé is válhat. A verseny fő területe ebben az értelmezésben a képességek megszerzése; a partnereknek versenyezniük kell, hogy minél többet eltanuljanak a másiktól, és minél jobban ki tudják aknázni a másik erőforrásait. A problémát az jelenti, hogy a tudásáramlás a hálózatokban csak együttműködő csoportokon belül lehetséges, tehát ahhoz, hogy a tudás megosztásra kerüljön, az egyes csoportoknak együtt kell dolgozniuk, ezáltal a csoportokban olyan interakciók jönnek létre, melyek átlépik a szervezetek belső és külső határait is.

A kompetencia alapú elméletek részben átfedésben vannak más elméleti irányzatokkal, hiszen a tudás erőforrásként való felfogása megjelenik az erőforrás alapú elméletekben is. Az erőforrás és kompetencia nézőpontot használják fel egy provokatív elemzésükben Hamel és szerzőtársai (1989), melyben a nagyvállalatok stratégiai szövetségeken és hálózatokon keresztüli együttműködésének új jelenségeit vizsgálják. Úgy látják, hogy a japán és amerikai vállalatok közötti szövetségek közül sok úgy ér véget, hogy az amerikai cég jelentős versenyhátrányt szenved, mert a japán partnerek mindent eltanultak, amit lehetett, azután pedig felmondták a szövetséget, hogy önállóan aknázzák ki az eltanult tudásból eredő lehetőségeket (Hamel et al. 1989).

A bemutatott szervezetelméleti, illetve vállalatelméleti megközelítéseken túl számos irányzat létezik még, az egyes elméletek között pedig sokszor csak minimális különbségek, átfedések tapasztalhatók. Közös jellemzőjük, hogy mindegyik megpróbál magyarázatot adni a piaci együttműködések, így a hálózatok kialakulására. Mivel valamennyi elméleti megközelítés más-más feltételezéssel közelít a vizsgálata tárgyához, ezért más szempontú eredményekkel járulnak hozzá a vállalatközi kapcsolati hálók megértéséhez. Mondhatjuk tehát, hogy a különböző elméletek együttes kezelése és megértése egy teljesebb és sokoldalúbb képet nyújthat a vállalatközi együttműködések minél szélesebb körű feltárásában.

Kutatásom szempontjából kitüntetett jelentősége van a vállalkozói együttműködések a szociológiai kérdések oldaláról megközelítő társadalmi struktúra elméleteknek, ezért a kooperációk elősegítésében szerepet játszó társadalmi tényezők, a beágyazottság szemlélet bemutatása külön fejezet tárgyát képezik.

III.2. A társadalmi struktúra elmélet – a beágyazottság szemlélet

III.2.1. Vállalatközi együttműködések és a kapcsolathálózati szemléletmód

A társadalmi viszonyok megismerése, deskriptív vizsgálata és magyarázata a szociológiai gondolkodásmód alapelemének tekinthető. A „social network” teória egyik alapvető jellemvonása – amely megkülönbözteti más elméleti irányzatoktól –, hogy a *társadalmi entitások* – cselekvők – *közötti relációkat* állítja a vizsgálat középpontjába, a *társadalmi struktúra fogalmán a társadalmi entitások között létrejövő különböző tartalmú relációk hálózatát értve* (Szántó 1999). E szemlélet szerint a *társadalmi hálózatok szereplői* számos elemzési szinten jelenhetnek meg: lehetnek egyének, de kollektív társadalmi egységek is – például különböző típusú szervezetek, vállalatok, nemzetek –, és a *közöttük fennálló relációkat*, azaz összeköttetéseket a szereplők közti meghatározott típusú kötések halmazaként határozhatjuk meg (Wasserman–Faust 1994).²⁷ Szántó Zoltán „A társadalmi cselekvés mechanizmusai” című könyvében a társadalmi struktúra különböző cselekvői, valamint ezen entitások lehetséges relációi alapján a társadalmi hálózatok három alapvető típusát különíti el (1. táblázat) (Szántó 1999).

1. táblázat

A társadalmi kapcsolathálózatok típusai

A társadalmi entitások	A kapcsolatháló típusa és a reláció lehetséges tartalma
- személyek	- interperszonális relációk hálózatai (szociometriai választások, érzelem, rokonszenvelenszenv, rokonság-barátság, ajándékozás, segítségnyújtás, kommunikáció, tekinthetőség stb.)
- társadalmi csoportok, osztályok vagy szervezetek	- társadalmi csoportok, osztályok vagy szervezetek közötti relációk hálózatai (közös szolgálatok, ajándékcseré, ellenségeskedés, hatalom, kizsákmányolás, közös szervezeti tagság, adásvétel, pénzügyi tranzakciók, kommunikáció stb.)
- országok vagy régiók	- országok vagy régiók közötti relációk hálózatai (ellenségeskedés, hadviselés, szövetség, gazdasági tranzakció, csere, kereskedelem, katonai intervenció stb.)

Forrás: Szántó (1999: 68)

²⁷ Stanley Wasserman és Katherine Faust (1994) tankönyvként kezelt munkájának feldolgozása alapján Kürtösi Zsófia (2005) kiváló áttekintést nyújt a társadalmi kapcsolatháló-elemzés módszertani alapjairól, Csizmadia Zoltán (2008a) pedig kialakulásának történeti mozzanatairól.

A társadalmi kapcsolatháló mint szemléletmód a közgazdasági és más elméletekhez képest eltérő aspektusból közelít a gazdasági kooperációk kérdésköréhez, mégpedig a vállalkozói kapcsolatok elősegítésében a társadalmi strukturális tényezők szerepét hangsúlyozza, és az együttműködések megjelenését a vállalatokat körülvevő teljes környezeti rendszer feltételeiből, a társadalmi kontextusból vezeti le. A szervezetek közötti kapcsolati struktúrát olyan erőforrásnak tekinti, mely jövőbeni kapcsolatrendszerek kialakítását segítheti elő²⁸ (Granovetter 1985; Gulati et al. 2000).

A vállalkozói kapcsolatok környezeti meghatározottságának szemlélete ma már széles körben elfogadott (Kuczi 2000). A társas kapcsolatok, társadalmi struktúrák gazdasági tevékenységre gyakorolt hatása napjainkra a közgazdaságtani elméletekben is egyre komolyabb megfontolásra kerül.

Ebben a fejezetben egy olyan áttekintést kívánok nyújtani a társadalmi hálózatok elméleti irányzatának főbb gondolati elemeiről, mely alapot szolgáltat a saját kutatási kérdéseim megértéséhez.

²⁸ Fontosnak tartom megjegyezni, hogy a vállalkozói hálózati kapcsolatok nem feltétlenül értelmezendők pozitív jelenséggént a gazdaságban, például Grabher (1993), valamint Gulati és munkatársai (2000) arra hívják fel a figyelmet, hogy akár a gazdasági fejlődés bezárulásához is vezethetnek.

III.2.2. Társadalmi beágyazottság

A társadalmi struktúra és a gazdasági folyamatok közti sajátos meghatározottság problematikája, a *beágyazottság* kérdésköre a nyolcvanas években került a gazdaságszociológia előterébe, amikor Mark Granovetter (1985) újraértelmezte a fogalom Polányi (1976) által kidolgozott jelentését.²⁹ Granovetter rámutatott a közgazdaságtan alulszocializált – atomisztikus – és a szociológia túlszocializált – normatív – nézetei közötti ellentmondásra, s a kettő között egyensúlyozva vizsgálta a társadalmi kapcsolathálóknak gazdasági cselekvéseket és intézményeket befolyásoló hatását.³⁰ Granovetter *beágyazottság szemléletének* célja, hogy elkerülje a gazdasági szereplők társadalmi atomizációját. Granovetter egyfelől kritikai észrevételeket fogalmaz meg Polányi ún. *erős beágyazottság* tételével kapcsolatban, – s érvel a *gyenge beágyazottság* koncepciója mellett –, másfelől vitatja, hogy a premodern gazdaságok olyan mértékben lettek volna beágyazottak, mint ahogyan azt Polányi elképzelése sugallja. Arra is felhívja a figyelmet, hogy a piacgazdaságokban jóval magasabb mértékű beágyazottság érvényesül, mint amekkora a piaci integráció logikájából következik. Véleménye szerint nem változik meg alapvetően a gazdaság társadalmi beágyazottságának mértéke a kapitalizmus kialakulásával.

Amellett, hogy vitatja Polányi elgondolását, továbbfejleszti azáltal, hogy a gazdasági intézmények (például gazdasági szervezetek rendszerei) mellett az egyéni gazdasági cselekvés, valamint annak következményének tekinthető gazdasági eredmények beágyazottságát is vizsgálja. Granovetter (1992) érvelése során három tételből indul ki; egyrészt abból, hogy „*a gazdasági célok követése általában nem gazdasági célok követésével párosul*”; másrészt, hogy „*a gazdasági cselekvés társadalmilag*

²⁹ A „beágyazottság” kifejezés köztudottan Polányi Károlytól származik, aki szerint meghatározott társadalomszerkezeti és intézményi feltételekhez kötődnek a gazdaság integrációs mechanizmusai. Három ilyen mechanizmust különböztet meg: a reciprocitást, a redisztribúciót és az árucserét. Álláspontja alapján a premodern társadalmak gazdaságintegrációs formái – a reciprocitás és a redisztribúció – erősen beágyazódnak a nem-gazdasági viszonyokba, elsősorban a személyes kapcsolathálóba. A modern piacgazdaságban viszont mindez megváltozik, és szinte megszűnik a gazdaság társadalmi viszonyoktól való függése, azaz a gazdasági folyamatok kiágyazódnak az emberek társadalmi kapcsolataiból (Polányi 1976; Szántó 1999).

³⁰ Az emberi cselekvés alul-, illetve túlszocializált értelmezéseinek problémája az, hogy atomizálják a szereplőket. Az alulszocializált nézőpontból az atomizáció az önérdék haszonelvű követéséből fakad, míg a túlszocializált nézőpont abból a tényből, hogy a viselkedési minták belsővé válnak, és a folyamatos társadalmi kapcsolatoknak így csak felületes hatása van a viselkedésre (Granovetter 1985).

meghatározott, s nem lehet kizárólag egyéni motívumok fényében magyarázni”, s végül abból, hogy „*a gazdasági intézmények nem automatikusan, a külső körülmények által meghatározott formában jönnek létre, sokkal inkább társadalmilag formálódnak*” (Szántó 1999: 76). Ezek vezetnek el a beágyazottság problémájához. A beágyazottság relációs és strukturális aspektusát külön értelmezve arra utal, hogy a gazdasági tevékenység és eredményei egyfelől a szereplők személyes kapcsolatai, másfelől a kapcsolatok teljes hálózatának szerkezete által befolyásoltak. Granovetter *beágyazottság-tézisének* két lényeges eleme van, egyrészt mindhárom „képződményre” – a gazdasági cselekvésekre, gazdasági eredményekre és intézményekre – hatást gyakorolnak a társadalmi viszonyok, másrészt az, hogy egyszerre kell figyelembe venni a szereplők egymás közötti (Én-hálózatának) és az intézményközi diád jellegű kapcsolatainak jellemzőit, s az ezekből felépülő komplex kapcsolatháló teljes struktúráját.

A beágyazottsági szemléletben a társadalmi kontextus fogalma nem egy egyszeri befolyás, hanem egy olyan állandó folyamat, mely mindvégig és folyamatosan épül és újraépül az interakciók során. A gazdaság szereplői nem viselkednek társadalmi kontextuson kívüli atomizált cselekvőkként, és nem követnek változtathatatlan szokásokat vagy normákat (Granovetter 1985).

Granovetter két típusú kapcsolatrendszert különböztet meg a hálózati tagok között: a *gyenge* (weak tie) és *erős* (strenght tie) *kötélékeket*, melyek függnék a szereplők közötti interakciók időtávjától, mennyiségétől és minőségétől, azaz a kölcsönös bizalom szintjétől, s melyek más és más szerepet töltenek be a csoportok közötti kontextusokban (Granovetter 1973).³¹ Ezek a kapcsolatrendszerek egy sajátos

³¹ Granovetter „A gyenge kapcsolatok ereje” (1973) című tanulmányában egy olyan társadalom képét vázolta fel, melyben a *gyenge kapcsolatoknak* tulajdonít döntő szerepet a személyes kommunikáció és a társadalmi kohézió szintjén. Granovetter gyenge kötésekkel összekapcsolt csoportok töredezett hálójaként felfogott társadalom modelljében a társadalom sok – *erős kapcsolatokban* gazdag – kisméretű (baráti) csoportokra tagolódik, melyekben mindenki ismer mindenkit. Ezeket a csoportokat néhány külső kapcsolat, azaz az egyének közötti gyenge kötések kapcsolják össze egymással, s akadályozzák meg a teljes elszigetelődésüket. A gyenge kapcsolatok a „*külső világba vezető hídjaink*”, melyek fontos szerepet játszanak a társadalmi tevékenységben, a „*pletyka terjedésétől az állásszerzésig*” (Barabási 2003: 62–63). Érvelését empirikus példákkal is igazolta, a vezetők gyakrabban találnak állást ismerősi – gyenge – kapcsolataikon keresztül, mint a szorosakon (Granovetter 1973).

elkülönülést eredményeznek a társadalmon belül, s az elkülönült csoportokon, hálózatokon belüli kommunikáció, illetve információk áramlását kifejezetten a gyenge kötések segítik.³²

A fentiekben Granovetter munkásságának azokat az elemeit igyekeztem bemutatni, melyek mértékadóak lehetnek a gazdasági együttműködések formálódása szempontjából. Granovetter gondolatainak legfontosabb üzenete, hogy a gazdasági cselekvés nem atomizált diádikus kapcsolatokban, hanem kapcsolatok hálózatában értelmezhető, melyekben különösen fontos szerepet töltenek be a szereplők közötti interakciók és információáramlás. A gazdasági cselekvést és eredményeit a szereplők személyes kapcsolatainak ereje és a személyes kapcsolatokból felépülő kapcsolathálózat egészének struktúrája befolyásolja, melyeknek meghatározó jelentősége van a szereplők, így a vállalkozások közötti bizalom kialakulásában. Mivel a bizalom ezeken az interakciókon keresztül teremődik meg, ezért lényegében a személyes kapcsolatrendszer függvénye a gazdasági stratégia sikere. A kapcsolathálózatokon belüli információk formálják a vállalatok magatartását, az új együttműködések kialakítását, és az együttműködés során szükségszerűen kialakuló bizalom a költségek csökkentését is eredményezheti, például a lehetséges partnerek felkutatásának és értékelésének költségeit (Granovetter 1985).³³ A gazdasági tranzakciók társadalmi hálózatokba való beágyazottságának, s ezen kapcsolatrendszerek vizsgálatának továbbvitele vezet el a társadalmi tőke fogalmához. A társadalmi tőke az emberi erőforrás elméletéből is táplálkozik, gyökerei pedig mind a szociológiához, mind a gazdaságtudományokhoz visszavezethetők (Portes–Sensenbrenner 1998).

³² Ma már tudjuk, hogy a pozitív – baráti – kapcsolatok rendszeréhez hasonlóan, a negatív – ellenséges – kapcsolatokon belül is lehetnek gyenge és erős kötések (a teljesség igénye nélkül: Bonacich–Llyod 2004; Csaba–Pál 2010; Labianca–Brass 2006; Takács 2010; Wiseman–Duck 1995). A negatív kötések mechanizmusaival és hatásával foglalkozó műhelyek közül kiemelkedő jelentősége van annak a hazai kutatócsoportnak, amely Takács Károly vezetésével működik az MTA Társadalomtudományi Központjában (Kapcsolatháló- és Oktatáskutató Központ, RECENS). A legfrissebb kutatási jelentések elérhetők a kutatóközpont honlapján (www.recensproject.hu).

³³ Az elmélet a bizalom kérdésében közelít a tranzakciós költségek vizsgálatához. A bizalom a jövőbeni kapcsolatok tranzakciós költségeinek csökkentésében játszott szerepével magyarázható a kiszervezés és kooperáció területén jelentkező bizonytalanság, ugyanis ilyen esetekben a szervezet részben elveszíti a kontrollt adott tevékenysége felett, de ezt a meglévő bizalmi tőkájével ellensúlyozni tudja (Gulati 1998).

III.2.3. A társadalmi tőke

A szervezetek közötti kapcsolati struktúra erőforrások halmazának tekinthető, mely a kapcsolatrendszerekbe van beágyazva (Burt 1992; Granovetter 1985; Gulati et al. 2000). Lényegében egy olyan adottságról – egyfajta tőkéről – van szó, mely hatással van az egyes szervezetek döntéseire, működésére, hatékonyságára. Dolgozatom központi kérdése szempontjából – azaz, hogy a vállalkozások milyen összetételű és mennyire kiterjedt kapcsolatokkal rendelkeznek, és hogyan tudják felhasználni a kapcsolataikba ágyazott erőforrásukat, vagyis társadalmi tőkéjüket – elengedhetetlen a társadalmi tőke fogalmának pontosítása és tisztázása. Ebben az alfejezetben röviden bemutatom a tőkeelméletek fejlődését, miközben konceptualizálom az általam követett fogalom használatát.³⁴

III.2.3.1. A társadalmi tőke fogalma

A társadalmi tőke meghatározását illetően nem alakult ki konszenzus a szociológiában és a rokon társadalomtudományokban, s ebben valószínűleg nagy szerepe van annak, hogy *„egy olyan metaforáról van szó, amely társadalmi előnyökre utal, és a gazdasági vagy kulturális javakhoz hasonlóan az egyének vagy csoportok célmegvalósító cselekvéseiben versenyelőnyt jelentő tőkeformát, illetve erőforrástípust jelöl”* (Csizmadia 2008a: 297). A társadalmi tőke jelenségével, meghatározásával, működésének dinamikájával számos nemzetközi és hazai szakirodalom foglalkozik különböző aspektusból vizsgálva ugyanazt a koncepciót.³⁵

A fogalom a huszadik század elején jelent meg a szakirodalomban, legelőször L. Judson Hanifan (1920) használta a kifejezést az emberek mindennapi életével kapcsolatos baráti kötődések, közösségi kapcsolatok leírására, s fogalomhasználata mögött a jóakarat, rokonszenv, barátság elemei húzódnak meg (Orbán–Szántó (2005). A tőkefogalom szélesebb alkalmazása a hetvenes évektől figyelhető meg, ekkor már egyes kutatók a családi kapcsolatokban, közösségi szervezetekben rejlő erőforrások készletének tekintik, melyet különösen a szocializáció szempontjából tartanak jelentősnek.

³⁴ Ebben a fejezetben a tőkeelméletek összefoglalásakor az idézett szakirodalmi munkák mellett Csizmadia (2008a), Orbán–Szántó (2005) és Sik (2005) összegző tanulmányaira támaszkodok.

³⁵ Csizmadia Manski nyomán (2000) a fogalommal kapcsolatos zűrzavarra, illetve az alul- vagy túldefiniáltságra hívja fel a figyelmünket (lásd Csizmadia 2008a).

A társadalmi tőke fogalmát a nyolcvanas években Pierre Bourdieu, James S. Coleman, illetve Robert D. Putnam gondolták tovább, s az ő munkáik révén terjedt el a szociológiai gondolkodásban, s vált széles körben ismertté.

A három domináns elméleti irányvonal közül Pierre Bourdieu a „Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke” című munkájával teremtette meg az elsőt (Bourdieu 1983). Bourdieu – meghaladva a közgazdaságtanban használatos monetáris tőkefogalmat – a tőke három formáját különbözteti meg: gazdasági, kulturális és társadalmi tőkét, s az egyes tőkefajták egymásra történő rekonverziójának folyamatait vizsgálja. Felfogásában a *„gazdasági tőke közvetlenül pénzzé konvertálható; ... a kulturális tőke bizonyos feltételek mellett gazdasági tőkévé; ... a társadalmi tőke, a társadalmi kötelezettségekből vagy „kapcsolatokból” fakadó tőke bizonyos feltételek mellett ugyancsak gazdasági tőkévé konvertálható”* (Bourdieu 1998: 157). A társadalmi tőkét olyan tényleges és potenciális erőforrások összességének tartja, melyek egy csoporthoz való tartozáson alapulnak, s a társadalmi hálózatokban való tagság révén mobilizálhatók. Az egyén által birtokolt társadalmi tőke nagysága egyrészt a személyes kapcsolathálójának kiterjedtségétől függ – vagyis attól, hogy mennyire tudja ténylegesen mozgósítani a kapcsolataiban lévő erőforrásokat –, másrészt a vele kapcsolatba kerülő személyek gazdasági, kulturális tőkéjének nagyságától. Elképzelése szerint a társadalmi tőke erősségét a személyes kapcsolatháló mérete, a gazdasági és kulturális tőke erősségét pedig a hálózatot alkotó egyének határozzák meg. A tőkefajták átválthatóságuk tekintetében különböznek egymástól: a gazdasági tőke a leglikvidebb, ez konvertálható át a legkönnyebben társadalmi vagy kulturális tőkére, ezzel szemben a társadalmi tőke gazdasági tőkére váltása költségesebb és bizonytalanabb, s ugyancsak nehéz a társadalmi tőkét kulturálisra váltani. A gazdasági tőke az összes többi tőkefajta alapja, vagyis *„másféle tőkefajtákra gazdasági tőke segítségével lehet szert tenni, de csak többé-kevésbé költséges átalakítási munkák árán”*, viszont az átváltott formái soha nem vezethetők vissza erre a tőkére (Bourdieu 1998: 171). Például a gazdasági tőke társadalmivá alakítása *„sajátos munkát igényel”*, mely során látszólag ingyen történik a fáradság, a gondoskodás vagy az idő ráfordítása. Lényegében a társadalmi tőke olyan magánvagyon, mely révén az érintettek tudatosan vagy öntudatlanul

erősíthetik társadalmi státusukat, s valamikor a jövőben közvetlen haszonra tehetnek szert.

A társadalmi tőke fogalmának más szempontú vizsgálata fűződik James S. Coleman (1988) nevéhez, aki az oktatási rendszer vizsgálatából vezette le a fogalmat, s kapcsolta össze az emberi tőkével. Coleman szerint az emberi tőke fogalma ma már *„nem annyira a földben, a gyárakban és a gépekben testesül meg”*, hanem az emberi tudásban és szakértelemben. Az emberi tőke tanulás által jön létre, mely új képességekkel, készségekkel ruházza fel az egyént kitágítva ezzel cselekvési lehetőségeit. Mivel az egyén által elsajátított tudásban, készségekben manifesztálódik az emberi tőke, ezért nehezen megragadható. A társadalmi tőke még ennél is megfoghatatlanabb, hiszen személyek közötti viszonyokban ölt testet. *„A tőke többi formájától eltérően a társadalmi tőke a két vagy több személy közötti viszonyok struktúrájában rejlik”*, s akkor keletkezik, *„amikor az emberek közötti viszonyok változnak meg úgy, hogy elősegítsék a cselekvést”* (Coleman 1994: 102-104). A colemani társadalmi tőke olyan erőforrásként hasznosítható kapcsolatrendszer, melynek termelését a családi, rokoni, ismerősi vagy egyéb más kiscsoporthoz való tartozás kötelékei befolyásolják. A társadalmi tőke megvalósulása nagymértékben függ a társadalmi környezet stabilitásától, a kötelezettségek, illetve elvárások mértékétől, az információs csatornák és a normák, illetve szankciók hatékonyságától. Az információ áramlása szempontjából jelentős szerepe van a kapcsolathálók zártságának is, mivel egy zártabb közösség tagjai sokkal könnyebben informálódnak a csoporton kívüliekhez képest. Későbbi munkájában Coleman tovább finomította a társadalmi tőke fogalmát, és hangsúlyozta, hogy társadalmi tőkét alkotnak a korábbi típusok – a kötelezettségek, illetve elvárások, az információs csatornák és a normák, illetve szankciók – mellett a hatalmi viszonyok, valamint a kisajátítható és szándékosan kialakított szervezetek (Coleman 1998). Meghatározásának újszerűségét az adja, hogy a társadalmi cselekvés és struktúra összefüggésrendszerében túllép az individuális jellegen; nézőpontja szerint a társadalmi tőke nemcsak az egyének közötti interakcióban van jelen – bár továbbra is ez a hangsúlyos –, hanem megjelenik a társadalmi szervezetek, *„testületi aktorok”* közötti szinten is, és ezzel szervezeti szintre emeli a társadalmi tőke fogalmát (Coleman 1998: 14).

Az olasz és az amerikai társadalommal kapcsolatos munkái révén Robert D. Putnam (1993, 1995, 2000) vált a kilencvenes években a társadalmi tőke fogalma és mérése körüli szakmai vita legfontosabb alakjává. Putnam koncepciójában a társadalmi tőke inkább kollektív ismerv; összetevői a társadalmi normák – közöttük a reciprocitás normája –, a bizalom és a társadalmi hálózatok. Putnam a bourdieui gondolatmenetet követve úgy véli, hogy amíg a fizikai tőke a fizikai objektumokra, az emberi tőke az egyéni tulajdonságokra vonatkozik, addig a társadalmi tőke az egyének között kialakult kapcsolatokra és a közöttük kialakuló társadalmi hálózatokra, melyekben kiemelkedő szerepe van a kölcsönösségnek, a szolidaritásnak, az együttműködésnek és a bizalomnak, melyek mind növelik a társadalom hatékonyságát (Putnam 2000). Érvelése szerint a különféle önkéntes szerveződésekben – például sportklubokban, természetvédelmi egyesületekben – való részvétel társadalmi tőkét generál a civil kezdeményezések sűrű hálózatai, az általánosított reciprocitás normái és az általános bizalom formájában. Arra is rámutat, hogy a társadalmi tőke szorosan kötődik az ún. civil kurázsi fogalmához, vagyis utal arra a tényre, hogy a kölcsönösségre épülő, intenzív és kiterjedt társadalmi viszonyok hálózatába beágyazódó civil kurázsi sokkal hatékonyabb.

A társadalmi tőke fogalmán Fukuyama (1995) az emberek közötti társadalmi kooperációt elősegítő informális társadalmi normák és értékek együttesét érti, a reciprocitástól, a bizalmon át a valláserkölcsig. Álláspontja szerint az egyének a társadalmi tőkét *„csak úgy egyszerűen nem szerezhetik meg. Tudniillik inkább a társadalmi, semmint az egyéni erényeken alapul”* (Fukuyama 1997: 47). Nála a hangsúly – Orbán Annamária és Szántó Zoltán olvasata szerint – az együttműködésen és a mozgósításon van: társadalmi tőkéről, vagyis felhasználható és bővíthető erőforrásról ugyanis csak akkor beszélhetünk, ha a potenciális társadalmi normákat adott társadalmi kapcsolatokban életre hívjuk, mozgósítjuk a kölcsönösen előnyös együttműködés céljából (Orbán–Szántó 2005). Fukuyama arra figyelmeztet, hogy az együttműködésekhez életre hívott társadalmi normák segítségével nemcsak építeni, hanem rombolni is lehet a társadalmat; fel lehet használni a társadalmi tőkét a fejlődés előmozdítása érdekében, de vezethet káros társadalmi jelenségekhez is, mint például korrupcióhoz, bűnözéshez.

A társadalmi tőkének – e bemutatott klasszikus definíciói mellett – számos ezektől eltérő értelmezése létezik. A nemzetközi és hazai szakirodalomban találkozhatunk olyan kísérletekkel, melyek ezeket a definíciókat különböző szempontok szerint próbálják meg rendszerezni. Adler és Kwon (2002) megközelítésében az egyes szerzők által adott definíciók közötti eltérés abban keresendő, hogy annak inkább egyéni vagy társadalmi jellege dominál. Ezek alapján megkülönböztetik az elméleteknek azt a csoportját, mely tőke-elméletek a társadalmi tőkét egyéni cselekvések sikerességét biztosító egyéni kapcsolatrendszerekben rejlő erőforrásként kezelik – például Coleman, Burt, Flap, Lin –, valamint egy másik csoportját, melyek közösségek által biztosított összetartozást, illetve együttműködést segítő kollektivitásokban (szervezetekben, közösségekben, régiókban, nemzetekben) elhelyezkedő csoportok közötti kapcsolatháló belső struktúrájából fakadó erőforrásnak tartják – például Fukuyama, Putnam (Adler–Kwon 2002).³⁶ Egy másik nézőpont szerint egy szimbolikus, egy hálózati és egy normatív megközelítésről beszélhetünk (Angelusz–Tardos 2001; lásd *M5. táblázat*). Angelusz Róbert és Tardos Róbert által kidolgozott sémában megjelenik a társadalmi tőke meghatározása és mérése körüli szakmai vita szinte valamennyi eleme, ugyanakkor kerülnek az érintettek besorolását az egyes kategóriákba.

III.2.3.2. A társadalmi tőke és gazdasági vetülete

Kutatási témám szempontjából a tőke-elméletek közül azok érdeemesek különös figyelemre, melyek a fogalmat összefüggésbe hozzák a gazdasággal, függetlenül attól, hogy a társadalmi tőke inkább individuumokhoz vagy kollektívumokhoz kötődik.

A társadalmi tőke gazdasági vetületének megjelenését találhatjuk Ben-Porath (1980) elméletében, aki az ún. F-kapcsolatok hatását vizsgálta a hatékony gazdasági csere kialakulása szempontjából. Felfogása szerint a társadalmi tőke ezen F-kapcsolatok – azaz a családok (families), barátok (friends) és vállalatok (firms) – összessége, s

³⁶ A szerzőpáros „külső fókuszpontú” és „belső fókuszpontú” tőke-elméletek megkülönböztetését javasolja, és ezt a felosztást egészítik ki az elméleteknek egy harmadik csoportjával, melyek nem kötelezik el magukat sem a külső, sem a belső fókuszpontok mellett (Adler–Kwon 2002).

ezeknek a kapcsolatoknak a gazdasági hálózatok kialakulásában különösen nagy jelentősége van.

A gazdasági folyamatok társadalmi meghatározottságának egyik példáját jelentik Bourdieu társadalmi mezőkről írt gondolatai (Bourdieu 2000; Pokol 1997). Rendszerszerű felfogásában a mező fogalmát kiterjeszti a társadalom alrendszeire (például a gazdaságra), szerveződésekre (például mezőként felfogott vállalatra), de egyes makrostruktúrák (elsősorban társadalmi szerkezet, egyenlőtlenségek) vizsgálatára is. Elmélete szerint *„a mezőknek általános törvényei vannak: az olyan különböző mezők, mint a politikai mező, a filozófiai mező, vagy a vallási mező funkcionális törvényekkel rendelkeznek”*, s a gazdasági mező szerkezete a benne létező egyes *„ágensek”*, vagyis vállalatok által határozódik meg (Pokol 1997: 455). A mező ágensei – szereplői – erőforrásaik függvényében tudnak ellenőrzést gyakorolni a mező egy bizonyos része felett, tehát a gazdasági mező szereplőinek erejét – mezőn belüli súlyát – az általuk birtokolt specifikus tőkejavak mennyisége határozza meg. A már korábban említett gondolataihoz kapcsolódva: a társadalmi tőke olyan gazdasági jelentőséggel bíró adottság, mely révén a szereplők mezőn belüli pozíciójukat tudják erősíteni, például nagyobb piaci részesedésre tehetnek szert.

Lin (2001) a társadalmi tőke fogalmát egyértelműen a piachoz kapcsolja, s azt a társadalmi kapcsolatokba történő egyéni beruházásnak tekinti, mely megtérül a piacon, hiszen várható hozama felülmúlja a beruházás költségeit. Lényegében a tőke beruházásigényes, de majd megtérül és hasznot hoz.

Ezt a várható hasznot elemezte tovább Flap (2002), aki szerint a társadalmi tőke értékét alapvetően három tényező befolyásolja: egyrészt az egyén társadalmi kapcsolatainak mennyisége és minősége, másrészt az egyes kapcsolatok mozgósíthatóságának valószínűsége, harmadrészt pedig az egyes kapcsolatokon keresztül megszerezhető erőforrások haszna. Tehát az egyén számára a társadalmi tőke értéke a *„kapcsolatain keresztül elérhető erőforrások értékének a mozgósíthatóság valószínűségével súlyozott összegeként kalkulálható”* (Orbán–Szántó 2005: 59).

Összegezve a társadalmi tőke kérdéskörét, valamennyi meghatározásból az olvasható ki, hogy a társadalmi tőke sokkal több a kapcsolatok puszta összegénél. Elősegíti a társadalmi kapcsolathálóba beágyazott erőforrásokhoz való hozzáférést, s a kapcsolatrendszerekbe ágyazott erőforrások csak a hálózat strukturális elemei révén ragadhatók meg.

Dolgozatomban a társadalmi tőke fogalmán olyan erőforrásokat értek, melyek a társadalmi kapcsolathálózatokba vannak beágyazódva, s melyek bizonyos célok elérését teszik lehetővé a cselekvők számára, vagyis dolgozatomban társadalmi tőke használata inkább a colemani értelmezéshez áll közelebb. A vállalkozások működéséhez köthető kapcsolatokba ágyazódott, illetve rajtuk keresztül elérhető erőforrásokat Czakó Ágnes és Sik Endre (1994), illetve Harmut Esser (2000, 2008)³⁷ fogalomhasználata nyomán *kapcsolati tőkének* is nevezhetjük, bár a tudományos diskurzusban inkább a társadalmi tőke kifejezés az elterjedtebb.

III.2.3.3. A társadalmi tőke mérése

A kapcsolathálózati értelemben vett társadalmi tőke vállalkozási együttműködések hatékonyságában játszott – feltételezett – szerepének empirikus ellenőrzéséhez mérhetővé kell tenni a fogalmat.

A társadalmi tőke mérésére a kutatók nem alkalmaznak egységes metodikát, talán azt is mondhatjuk, hogy a társadalmi tőke-irodalomnak – a fogalmi meghatározások sokasága mellett – ez a másik problematikus pontja. Míg a gazdasági vagy kulturális tőke mérése többé-kevésbé megoldott, addig a társadalmi tőke mérése során nehézségekbe ütközhet a kutató, hiszen a kapcsolatháló a nyilvánosság számára rejtve maradnak, mivel a kapcsolatokba ágyazott tőke egyfajta „*láthatatlan, titkos erőforrás*” (Czakó–Sik 1994). A kutatók által használt mérési formáknak két dimenziója látszik elkülönülni: az egyik a csoportok és a csoportok tagjainak konkrét

³⁷ Esser a társadalmi tőke két, elméletileg elkülöníthető formáját különbözteti meg: a „kapcsolati tőkét” (Beziehungskapital) és „rendszer-tőkét” (Systemkapital). Felfogása szerint a társadalmi tőke fogalma alatt egyfelől érthetjük az egyéni szereplők olyan erőforrásokkal való ellátottságát, melyek a rokoni, baráti, ismerősi stb. kapcsolatokon keresztül állnak rendelkezésre – ezt nevezi kapcsolati tőkének –, másfelől a terminus a társadalmi kapcsolatok rendszerének teljesítményére is utalhat, mely az egyének közötti viszonyok rendszerében létezik – ezért hívja rendszer-tőkének –, s a hálózat minden tagja számára előnyöket nyújt (Esser 2000, 2008).

kötéseit mérő „*hálózati alapú mérés*”; a másik a hagyományos kérdőíves felmérési módszert követve az egyének, csoportok társadalmi tőkével összefüggő tulajdonságainak feltárására irányuló „*attribútumalapú mérés*” (Csizmadia 2008a; Orbán–Szántó 2005). Továbbá annak alapján, hogy a társadalmi tőke fogalmában az egyéni vagy inkább a közösségi elemek dominálnak, ezeken a módszertani irányzatokon belül is megjelenik az *individuális és közösségi dimenzió*. A legtöbb kutató – ahogyan én magam is ezt fogom tenni – az attribútumalapú mérést alkalmazza, míg a kapcsolathálózati-elemzési alapokra épülő eljárás³⁸ szűkebb körben alkalmazott. Nincs egyetértés abban, hogy a társadalmi tőke mérése melyik vonatkozásában bizonyul hasznosabbnak. Természetesen az eltérő mérési módszerek nem zárják ki egymást, együttes használatuk csak növelheti a kutatás megbízhatóságát.

A társadalmi tőkével foglalkozó empirikus munkák inkább a hagyományos, reprezentatív mintára épülő attribútumalapú eljárást alkalmazzák (Csizmadia 2008a). A legtöbb kutatás során a társadalmi tőke indikátorai olyan egyéni tulajdonságokként jelennek meg, mint például az ún. általános bizalmi index, mely azt mutatja meg, hogy az emberek általában mennyire megbízhatóak.³⁹ A felmérések másik körében a társadalmi tőke közösségi elemeinek kiemelése figyelhető meg, amikor a kutatók a megkérdezettek civil társadalombeli aktivitásának mérésére fókuszálnak (Putnam 2000; Fukuyama 2000).⁴⁰ Ilyen esetekben az egyéni válaszokból kikristályosodó

³⁸ A társadalmi tőke teljes kapcsolathálózatokban való mérése inkább egy-egy könnyen körülhatárolható csoport esetében alkalmazott eljárás, amikor a komplex kapcsolathálózati-mátrix teljes feltárása a cél. A csoport – hálózat – pontjai közötti viszonyok alapján a csoport egészét jellemző mutatók képezhetők, mint például a kapcsolatok sűrűségét, kiterjedtségét, alakzatait stb. kifejező mutatók, ezáltal olyan sajátosságok is megragadhatók, melyek abszolút és azokból valamilyen statisztikai eljárással képzett analitikus ismérvekkel nem (Szántó–Tóth 1993).

³⁹ Ezen belül is megkülönböztethetünk *univerzális* – azaz a különböző állami intézmények és az emberiség egészére irányuló – bizalmat, valamint a *partikuláris* változatát, mely utóbbin belül még szokás különválasztani a gyenge és erős kötődést feltételező csoportok iránt érzett bizalmat. A szakirodalom alapján erre azért van szükség, mert az interperszonális kapcsolatoknak e két köre esetében a bizalom eltérő alapokon jön létre, s így társadalmi hatása is eltérő lehet. A partikuláris bizalom mérése során általában azt kérdezik meg az emberektől, hogy milyen kapcsolatban állnak a rokonaikkal, ismerőseikkel, szomszédaikkal, kikre számíthatnak, ha baj van (Sik 2005).

⁴⁰ Putnam a már korábban idézett munkájában (1993) például az olasz „civil karakter” mérésehez négy indikátort alkalmazott: az egyik változó a társulások népességszámra vetített száma, mely a civil aktivitás mértékét tükrözi; a másik az állampolgárok újságolvasási gyakorisága; a harmadik a politikai referendumokon való részvételi arány; valamint a negyedik az általános választásokon való részvétel aránya, mely a civil aktivitás tiszta mérőszáma.

társadalmi arculat megismerése a cél, azaz a civil szerepvállalás mértékének feltárása politikai, érdekvédelmi, vallási, szabadidős – például bowlingozás, illetve más sporttevékenység – és egyéb szervezeti tagság mérése alapján.⁴¹

III.2.4. Vállalatközi együttműködések és a bizalom

Az előző fejezetben a társadalmi tőke – egyes kutatók által alkalmazott – definícióinak bemutatásakor már előkerült a tőke-fogalom egyéni és közösségi jellegének kiemelése mellett – ez utóbbival kapcsolatban – a bizalom szerepének hangsúlyozása. Az egyes szerzők más és más tényezőknek tulajdonítanak szerepet a bizalom kifejlődésében, ugyanakkor álláspontjuk abban megegyezik, hogy a bizalom előmozdíthatja a társadalmi tőke kifejlődését (Fukuyama 1997, 1999, 2000; Gambetta 1988; Kopasz 2003; Sako 2000).⁴²

III.2.4.1. A vállalatközi bizalmi viszonyok különböző megközelítési módjai

A gazdasági szereplők közötti bizalom létrejöttének Lynne G. Zucker (1986) a „Bizalomelőállítás: A gazdasági struktúra intézményi forrásai” című munkájában három alapvető módját különíti el. A bizalom keletkezésének forrása, valamint a másik cselekvőre vonatkozó információk milyenségének és mennyiségének igénye alapján megkülönböztet „*folyamatalapú*”, „*személyes tulajdonságokon alapuló*”, valamint „*intézményi*” bizalmat. A *folyamatalapú bizalom* (process-based trust) a múltbéli vagy elvárt cserékhez kötődik, melynek példájaként a reputációt és az ajándékcsere-t említi, amikor az ajándék és annak viszonzása között eltelt időszakban szükség van a bizalomra. A *személyes tulajdonságokon alapuló bizalom* (characteristic-based trust) személyhez kötött és a másik fél olyan személyes jellemzőin alapul, mint például a családi háttér, etnikai vagy vallási hovatartozás, azaz mivel ilyen esetekben a felek társadalmi hasonlóságára vonatkozó információkra van szükség, ez szolgálhat alapul a felek által közösen osztott

⁴¹ E civil szerepvállalásnak is találkozhatunk további két szintű mérésével, azaz az aktív és passzív civil szervezeti tagság megkülönböztetésével, feltételezve azt, ha valaki aktív résztvevője egy-egy civil szervezetnek, az erősebben függ össze a bizalom kérdésével, mint a passzív civil létezés.

⁴² Diego Gambetta megfogalmazásában akkor beszélhetünk bizalomról, ha az a szubjektív valószínűségi szint – melyet az egyik szereplő ahhoz rendel, hogy a másik szereplő jövőbeli cselekvése számára hasznos, de legalábbis nem hátrányos –, elég magas ahhoz, hogy a vele való kooperációt válassza (Gambetta 1988; Kopasz 2003). Lényegében tehát a bizalom előzetes kalkuláción alapuló szubjektív becslése a másik megbízhatóságának.

várakozások létrejöttéhez, melyek később lehetővé teszik a csere mindkét fél számára előnyös kimenetelét. Az *intézményi alapú bizalom* (institutionally-based trust) formális társadalmi struktúrákhoz kötődik, s egyéni-, illetve vállalatspecifikus sajátosságoktól függ, vagyis valamilyen szubkultúrához való tartozáson alapul – mint például a szakmai szervezetekben, vállalkozói szervezetekben betöltött tagság –, mely biztosítja a cserével kapcsolatos várakozásokat. A Zucker által leírt bizalomelőállítás módjai abban térnek el egymástól, hogy mi az, ami biztosítja a felek közösen osztott várakozásainak létezését; ezt biztosíthatják a hosszú időn át tartó, stabil és korlátozott számú partnerrel való kapcsolatok, vagy a társadalmi hasonlóságok, illetve valamilyen formális struktúra létezése. Az Egyesült Államok gazdasági szerkezetének 1800-as évek közepétől történő vizsgálata során arra a megállapításra jutott, hogy az 1900-as évek elejére felbomlott a személyes tulajdonságokon alapuló és a folyamat alapú bizalom, melynek okaként a nagyarányú bevándorlást, belső vándorlást – vagyis a kulturális háttér heterogenitásának fokozódását – és az üzleti vállalkozások instabilitását jelöli meg, melyek mind gyengítették a bizalom interperszonális alapját. Ennek a kiegészítése, illetve helyettesítése céljából fejlődött ki az intézményi alapú bizalom, mely keletkezésének feltétele a gazdasági cserék földrajzi, illetve szociális hatókörének megnövekedése (Kopasz 2003; Tóth 2003).

A vállalatközi kapcsolatok egymástól eltérő bizalmi viszonyainak leírására Mari Sako (1992, 2000) bizalomtipológiája adhat jó megközelítési alapot.⁴³ Sako a piaci szereplők közötti viszonyoknak két ideáltípusát vázolja fel, melyek egy kontinuum végpontjaiként foghatók fel: a skála egyik végpontján a „távolságtartó szerződéses viszony” (arm’s-length contractual relation) található, a másik végpontján pedig az „*elköteleződésen alapuló viszony*” (obligational contractual relation). Az első esetben „*a felek megtartják egymás között a három lépés távolságot*”, vagyis a gazdasági tranzakció előtt a felek annak minden részletét írásos – formális – szerződésben rögzítik, s a tranzakció csak ezután kezdődhet meg. Míg az „*elköteleződésen alapuló*” kapcsolatokban a termelésre, szolgáltatásra már a formális szabályok rögzítése előtt sor kerül, azaz ebben az esetben a szerződés a

⁴³ Sako elméletének összefoglalásában itt Csabina és szerzőtársai (2001) tanulmányára támaszkodtam.

vállalkozások „*kölcsönös bizalmon alapuló viszonyrendszerébe ágyazott*” (Csabina et al. 2001: 24). A két kapcsolattípus közötti legfontosabb különbség, hogy az „*elköteleződésen alapuló*” kapcsolatokban nagyobb a felek tranzakciós függősége, hosszabb időtávra terveznek, továbbá nagyobb az arra vonatkozó hajlandóságuk, hogy rendeléseket kezdeményezzenek még az árak rögzítése előtt, valamint nagyobb az információ, a know-how és a kockázatok megosztása is partnerek között. Mindezzel szemben a „*távolságtartó*” kapcsolatokban kisebb a tranzakciós függés, nagyobb szerepe van a formális megállapodásoknak, nem annyira jellemző az információ, a know-how és a kockázatok megosztása és a felek rövidebb időtávra terveznek.

A vállalatközi kapcsolatok bemutatott ideáltípusait az határozza meg, hogy milyen arányban vannak jelen e kapcsolatokban a különböző típusú bizalmak. Sako koncepciója alapján a bizalom három típusát különböztethetjük meg: a „*szerződéses bizalmat*” (contractual trust), „*hozzáértésbe vetett bizalmat*” (competence trust) és „*goodwill bizalmat*” (open commitments). A „*szerződéses bizalom*” a tisztesség és az ígéretek betartásának közösen osztott normáján alapul, vagyis a bizalom az egyik fél azon várakozását jelenti, hogy a másik fél betartja az ígéreteit. Lényegében a bizalom a szerződésre irányul és a kapcsolatot magának a szerződésnek a teljesítése tartja össze. A „*hozzáértésbe vetett bizalom*” az egyik partnernek a másik partner azon kompetenciájára irányuló várakozása, hogy az rendelkezik a feladat teljesítéséhez szükséges technikai és menedzseri hozzáértéssel. A bizalom harmadik típusa a „*goodwill bizalom*”, mely – Csabina és szerzőtársai olvasata alapján – az előző két típus egy diffúz fajtája. A „*goodwill bizalom*” esetében nincsenek olyan ígéretek, melyek teljesítését a szerződő felek elvárnák egymástól, viszont a „*sajátossága az egymással szembeni nem-specifikus kötelezettségek kölcsönös elvárása*” (Csabina et al. 2001: 25). A bizalomnak ez a típusa akkor alakulhat ki, ha a felek bíznak a másikban, hogy annak szándékai tiszták. A szerződéses kapcsolatok két ideáltípusa közötti különbség a „*goodwill bizalom*” meglétével, illetve hiányával ragadható meg; ugyanis a bizalomnak ez a típusa csak az „*elköteleződésen alapuló*” üzleti kapcsolatokban van jelen (Sako 1992).

Sako több példát említ arra, hogy mikor alakulhatnak ki az általa tipizált vállalatközi szerződéses kapcsolatok.⁴⁴ A szerződéses viszonyok eltérő mintázatait álláspontja szerint először és mindenekelőtt – a granovetteri beágyazottság koncepcióra támaszkodva – a nemzetgazdaságok közötti kulturális, vallási és intézményi különbségek befolyásolják.

Feltételezi, hogy egyfelől iparági szinten mutatkoznak eltérések, s ezeket a szektorközi különbségeket végső soron technológiai tényezőkre vezeti vissza, azaz az „*elköteleződésen alapuló*” szerződéses kapcsolatok kialakulásának olyan tranzakciók során van nagyobb valószínűsége, melyekre nagyfokú eszközspecifikusság jellemző. A szerződéses kapcsolatok bizalomszintjét befolyásoló további tényező a tranzakciós termék technológiája; ugyanis ha egy termék „*testre szabott*” – és nem tömegcikk –, s a vevő által jóváhagyott specifikált tervek szerint gyártják, akkor szükség van arra, hogy a vállalatok között bizalom – „*hozzáértésbe vetett*” vagy „*goodwill bizalom*” – alakuljon ki, hiszen a beszállítónak részt kell vennie mind a tervező, mind a fejlesztő folyamatban, azaz minél testre szabottabbak a tranzakciós termékek, annál nagyobb eséllyel alakulnak ki *elköteleződésen alapuló* kapcsolatok. Harmadrészt, azt is feltételezi, hogy a verseny természete is magyarázza a szerződéses kapcsolatok mintázatait, mivel a versenyképesség megtartásához elengedhetetlen a jó minőség, a megújulás, a tanulás és a pontos szállítás, s ezek mind az *elköteleződésen alapuló* kapcsolatok kialakulását támogatják.

Összegzőképpen elmondható, hogy a vállalatok közötti kapcsolatok – sakói értelemben vett – „*távolságtartó*” vagy „*elköteleződésen alapuló*” jellege függ a tranzakciós termék specifikusságától, a kapcsolatban álló vállalatok iparági pozíciójától, valamint a piac jellemzőitől.

⁴⁴ Sako a japán és a brit vállalatok közötti szerződéses viszonyok empirikus elemzése során arra a következtetésre jutott, hogy a beszállító-vevői kapcsolatokra Nagy-Britanniában inkább a „*távolságtartó szerződéses*” kapcsolatok jellemzőek, míg Japánban inkább az „*elköteleződésen alapuló*” szerződéses kapcsolatok (Sako 1992).

III.2.4.2. A társadalmi tőke és a bizalom

A III. fejezet minden alfejezetével az volt a célom – és a továbbiakban is erre törekszem –, hogy a társadalmi tőke hálózatosodást elősegítő szerepét hangsúlyozzam. A szakirodalom által sokat alkalmazott hasonlattal élve a társadalmi tőke egyfajta ragasztó- és kenőanyagként fogható fel, mely struktúraként és társadalmi kontextusként értelmezve olyan ragasztóanyag, mely összetartja a hálózatokat és olyan kenőanyag, mely a hálózaton belüli információáramlást könnyíti meg, azaz „*olajozottá*” teszi a hálózatok működését (Anderson–Jack 2002: 193). A társadalmi tőke megjelenését önmagában nem magyarázza a bizalom, de előmozdíthatja, illetve segítheti a kialakulását (Fukuyama 1997, 1999, 2000; Gambetta 1988).

Fukuyama a sikeres gazdasági közösségek kötőerejének tartja a bizalmat, azt állítva, hogy *„egy nemzet jólétét és a versenyképességét egyetlen, mindenütt észlelhető kulturális tényező határozza meg: a bizalom szintje az adott társadalomban. ... a sikeres gazdasági közösségeket minden társadalomban a bizalom fogja össze”* (Fukuyama 1997: 22). Ennek hiánya gyenge gazdasági teljesítményekhez, a bizalmatlanság pedig korrupcióhoz vezethet. Mivel minden közösség a bizalomtól függ – írja Fukuyama –, melyet a kulturális viszonyok és elvárások határoznak meg, a spontán gazdasági együttműködések⁴⁵ a különböző kultúrákban különböző fokozatokban és formákban jelennek meg. Tehát az a képesség, mely lehetővé teszi egyes vállalkozások hálózatokba tömörülését, erősen függ a társadalom egészében meglévő bizalom fokától és összességében a társadalmi tőkétől (Fukuyama 1997).

Mindezekből az következik, hogy a kulturális és társadalmi háttéren alapuló magas szintű bizalom erősíti egy térség gazdasági szereplőinek – akár formális, akár informális – kapcsolathálózatát. A közös érdekek és értékek felismerésével a vállalkozások közötti bizalom szintje és együttműködési hajlandósága növekedhet, s a bizalom megszilárdulásával létrejöhetnek olyan hálózatok, melyek „*magasabb*

⁴⁵ A „*spontán társas készség*” fogalmát Fukuyama a társadalmi tőke egyfajta részhalmozaként fogja fel, melyen az egyének egymással való együttműködési és új társulások létrehozó képességét érti (Fukuyama 1997: 47).

szintű”, egyben jövedelmezőbb együttműködésre is képesek, azaz fejlesztési terveik összehangolására, egymás kölcsönös támogatásra (Lengyel 2002).

Egyes kutatók más és más tényezőknek tulajdonítanak szerepet a helyi – regionális – gazdaság szereplői közötti kooperáció, társadalmi tőke, s ezen belül a bizalom termelődésének. Ebből adódik a kérdés, hogy vajon mire épül egy adott térség gazdasági szereplői közötti bizalom? Egyes kutatók szerint kulturális, történelmi gyökerei vannak, melyek olyan régi korokra nyúlnak vissza, hogy ma már csak nehezen tárhatók fel. Mások fordítva teszik fel a kérdést: lehetséges-e, hogy a vállalatközi együttműködés eredményeként jön létre a bizalom? A két megközelítési mód elmélyült tárgyalása szétfeszítené a dolgozat kereteit, de fontos megemlítenem, hogy több kutató nem ért egyet a társadalmi tőke, a bizalom és a társadalmi, kulturális hagyományok közötti közvetlen kapcsolat tényével azt állítva, hogy bizonyos feltételek fennállása esetén bizalom nélkül is létrejöhet kooperáció, szélsőséges esetben akár ellenségek között is. Axelrod (1984) szerint amennyiben nem „*egyfordulós*” a játék, a társadalmi tőkét az ismétlődő kooperációs helyzetek a „*tit for tat*” stratégia alapján mindig létrehozzák (Axelrod 1984; Orbán–Szántó 2005). Mindez azt támasztja alá, hogy a bizalom önmagában nem magyarázza a társadalmi tőke kialakulását. A fogalom két különböző aspektusáról van szó: az egyik megközelítési mód szerint létrejötte történelmi, kulturális tényezőknek tulajdonítható, a másik szerint pedig az egymással kapcsolatban álló vállalkozások sűrű interakciói révén keletkezik.

A kutatók ugyan különböző tényezőknek tulajdonítják a helyi gazdasági szereplők közötti kooperációs kapcsolatok kiépülését, abban viszont a legtöbben egyetértenek, hogy a válasz a szereplők helyi társadalmi és/vagy intézményi beágyazottságában keresendő.

III.2.4.3. A magasszintű társadalmi tőke és bizalom hatása a vállalkozói kooperációkra

A lokális gazdasági szereplők közötti együttműködések létrejöttének, gazdasági sikerének vizsgálata, illetve elemzése az elmúlt évtizedekben már számos gazdaságsszociológusnak, közgazdásznak, történésznek és más tudományterületek kutatóinak keltette fel az érdeklődését (például Putnam 1993, 1995, 2000; Piore–Sabel 1984). Piore és Sabel (1984) – már korábban is említett – munkája, melyben a termelési struktúra alapvető átrendeződéséről számolnak be, az ún. ipari övezetekben⁴⁶ kialakult és kitüntetett szerepet játszó lokális kapcsolathálózatok iránti kutatói érdeklődés áradatát indította el.

A tér, illetve térbeliség és a kooperációk, illetve kapcsolathálózatok hatást gyakorolhatnak egymásra. A gazdasági szereplők közötti relációk, azok hálózata, s a hálózatokban áramló erőforrások nem függetleníthetők a lokalitás nyújtotta előnyöktől, de természetesen a korlátaiktól sem. A regionális gazdaságok közül az északkelet- és közép-olaszországi – az irodalomban Harmadik Olaszország⁴⁷ néven ismertté vált – régió ipari övezetei, valamint a németországi Baden-Württemberg tartományban⁴⁸ lévő ipari körzetek láncolata kapta a legnagyobb figyelmet a szakirodalomban az elmúlt évtizedekben. A földrajzi koncentráltagságból fakadó lehetőségeket kihasználó övezeti vállalatok között megvalósuló együttműködések

⁴⁶ A szakirodalom által „ipari övezetnek” nevezett jelenségre már utaltam dolgozatomban egy korábbi – a III.1.3.2. – fejezetében, most emlékeztetőül: független, a termelési ciklus egy-két fázisára szakosodott vállalkozások tömörülése, mely vállalkozások hálózata földrajzilag lehatárolt régióban funkcionál, s ezeket a vállalkozói kapcsolatokat helyi intézmények támogatják, azaz megkönnyítik a partnerek közötti információáramlást (lásd Sengenberger–Pyke 1990).

⁴⁷ Arnaldo Bagnasco alapján „Terza Italia”-nak – azaz Harmadik Olaszországnak – Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Emilia-Romagna, Umbria, Marche, Toscana és Lazio régiók alkotta nagyrégióban kialakult kkv-hálózatokra épülő együttműködés-rendszert nevezzük, melyben a zömében családi tulajdonban lévő, illetve családi vezetésű kisvállalkozások kisszériás, rendkívül versenyképes, minőségi – a kötöttárutól kezdve a speciális gépeken, a kerámiatárgyakon és textíliákon át egészen a hidraulikus eszközökig, cipőig, bútorokig és elektronikus hangszerekig terjedő – termékek gyártására specializálódtak (Bagnasco–Pini 1975; Vadasi 2009).

⁴⁸ Az itt található ipari körzetekben elsősorban a textil-, a konfekció-, a szerszámgép- és autóalkatrész-gyártás virágzik. Baden-Württemberg textilipari körzeteit a „*specialisták szövetségeként*” írják le a kutatók: a hagyományos kézműipari termelés nagyon kifinomult rendszerét építette ki, miközben a kis- és közepes méretű vállalkozásokat összeköti a technológiai infrastruktúrát alkotó intézményekkel, az ipari kutatóintézetekkel, szakképzési központokkal, technikai tanácsadó cégekkel és marketingügynökségekkel (Herrigel 1993).

kutatóinak álláspontja között különbséget abban találhatunk, hogy elemzéseikben a kooperációk történelmileg kialakult rendszere, vagy a vállalkozói kapcsolatokat támogató intézmények szerepe kap nagyobb hangsúlyt (Kopasz 2001).

Egyes megközelítések szerint a regionális vállalkozói hálózatok a részművelés múlt század végén kialakult rendszerére vezethetők vissza (lásd Fukuyama 1997). Egy másik nézőpont – kifejezetten az északkelet- és közép-olaszországi ipari övezeti vállalkozások kooperációit vizsgálva – az olasz nagycsalád intézményével magyarázza a jelenséget (lásd Lazerson 1993)⁴⁹, míg egy harmadik megközelítés ezzel szemben azt hangsúlyozza, hogy vállalkozói kooperációk létrejöttében a támogató formális intézményeknek – mint például a jogrendszernek, regionális és helyi önkormányzatoknak, vállalkozói kamaráknak és szakmai szövetségeknek – van kitüntetett jelentősége (lásd Putnam 1993). Kopasz Marianna (2001) állásfoglalása szerint nincs univerzális, minden ipari övezetre érvényes válasz, és inkább azt valószínűsíti, hogy több tényező együttes jelenlétével, egymásra hatásával adható magyarázat.

Számos empirikus kutatás világít rá a magasan fejlett intézményi háttér kiemelkedően fontos szerepére a vállalkozói kooperációk kialakulásában mind a közép-olaszországi, mind a délnyugat-németországi régiók esetében, azzal a különbséggel, hogy míg az előbbi térségben a vállalatok együttműködése elsősorban informális normákon alapul, addig ez utóbbiban a formális intézmények jelenléte és fejlettsége a meghatározó. Deakin és szerzőtársai (2000) a németországi, a brit és az olaszországi vállalkozások beszállítói kapcsolatainak vizsgálata során olyan társadalmi tényezők szerepét vizsgálták, melyek hatással lehetnek a vállalkozói kapcsolatok mintázataira. Azt találták, hogy Németországban e tekintetben kiemelt jelentősége van a kereskedelmi jognak és az erősen formalizált üzleti szövetségeknek, azaz a regionális és helyi ipar érdekeit megjelenítő különböző iparszövetségeknek, melyek a kormányzat és az ipar szereplői közötti közvetítő

⁴⁹ Robert D. Putnam vitatja ezt az álláspontot, és pont ennek az ellenkezőjére hívja fel a figyelmet: Olaszország középső részén, mely gazdaságilag a legdinamikusabban fejlődő terület az országnak, a gazdaság struktúráját főleg kicsi, családi tulajdonú és családi vezetésű vállalkozások alkotják, míg inkább az elszegényedett Dél-Olaszországra jellemző a nagycsalád-centrikusság. A Harmadik Olaszország kis családi vállalkozásai azok, melyek hajlamosabbak az együttműködésre és ipari övezeti hálózatok kialakítására, de hozzáteszi, hogy ehhez megfelelő támogató intézményi háttérre van szükség, mely beindítja ezt a folyamatot (Putnam 1993).

funkciójuk mellett tanácsadást is biztosítanak a vállalatok számára. Olaszországban ezzel szemben rendkívül merev a jogrendszer, igénybevétele pedig költséges; a vállalkozói hálózatok támogatásának itt elsősorban a helyi és regionális önkormányzatok a fő pillérei, míg Nagy-Britanniában a kereskedelmi jog nem tölt be a németországihoz hasonló funkciót, és az üzleti szövetségeknek is jóval kisebb a szerepe a vállalkozói együttműködések szabályozásában (Deakin et al. 2000).

Összefoglalva, a bemutatott régiók esetében elmondható, hogy egy adott térség intézményi és/vagy történelmi, kulturális gyökerei támogatják a vállalkozói kooperációs normákat és a hálózatosodást, és hatással vannak a bizalom szintjére, illetve típusaira. Az ipari övezetekről, mint különlegesen hatékony társadalmi és gazdasági szervezetekről szóló kutatások arra mutatnak rá, hogy az ilyen iparági körzetekben megvalósuló vállalkozások hálózati alapú együttműködésének legfőbb oka az ottani magasszintű társadalmi tőke, mely több száz éves történelmi hagyományokra vezethető vissza. Azokban a térségekben, melyek nem rendelkeznek a civil/polgári együttműködések támogató történelmi hagyományokkal – mely térségeket „*uncivic*” régióknak nevezi Putnam – nem alakul ki megfelelő szintű bizalom, s így nem jöhet létre az egyes csoportok között szolidaritás, kölcsönös elköteleződés, ezáltal az alacsony szintű társadalmi tőke, illetve annak hiánya kooperációs kudarcokhoz vezet. Ilyen térségek klasszikus példáiként említhetők a dél-olaszországi régiók⁵⁰, ahol a különböző társadalmi és gazdasági csoportokat összetartó gyenge – granovetteri értelemben vett áthidaló – kötések hiányából adódó vákuumot a bizalmatlanságra építő közvetítő hálózattal, a maffia-hálózattal pótolták (Gambetta 1993; Putnam 1993).

A kérdéskör roppant izgalmas és szerteágazó; igyekeztem olyan mélységben érinteni, mely támpontokat adhat a kistérségbeli kkv-k kapcsolatainak későbbi vizsgálatához. A szakirodalomban számos további nemzetközi példát találhatunk – például hálózatok a Szilícium-völgyben –, de ezek ismertetésétől tartózkodom, mivel megítélésem szerint az általam vizsgált kistérségbeli folyamatok nincsenek egy súlycsoportban a bemutatott „modellértékű” lokális hálózatokkal.

⁵⁰ Az „*amorális hálózatok*” kialakulásáról és magyarázatáról részletes áttekintést nyújt Gambetta (1993) szicíliai maffia-hálózatról írt munkája és Vadasi Aida doktori disszertációja (2009).

IV. KISVÁLLALKOZÁSOK EGYÜTTMŰKÖDÉSI GYAKORLATA – KORÁBBI EMPIRIKUS EREDMÉNYEK

Jelen fejezet célja, hogy betekintést nyújtson azokról a befolyásoló körülményekről, tényezőkről, melyek hatással lehetnek a kis- és közepes vállalkozások kooperatív magatartására, együttműködési aktivitására. Az alábbiakban összefoglalom a kapcsolódó – a dolgozat előző fejezetében már részben érintett – külföldi és magyar kutatási tapasztalatokat, mely elemzések kérdésfeltevései sok szempontból hasonlóak, ugyanakkor sokszor eltérőek, de mindenképpen hasznos tapasztalatként, akár kiindulópontként szolgálhatnak saját kistérségi kutatásom elvégzéséhez. Ebben a részben tehát a gazdaság szereplőinek kooperatív magatartásával összefüggő korábbi kutatásokba kívánok betekintést nyújtani. Az áttekintés során megpróbálom kiemelni azokat a tényezőket, illetve tényezőcsoportokat, melyek befolyásolják a vállalatközi kooperációk alakulását, különös tekintettel a lokális gazdaság szereplőinek kapcsolatára.

IV.1. Kooperáció kulturális összefüggései

IV.1.1. Társadalmi kapcsolatok – család és rokonság

Az előző fejezetben bemutatott megközelítések alapján láthattuk, hogy a vállalkozások közötti együttműködések kialakulásával foglalkozó szociológiai szakirodalom elsősorban a társadalmi tőke, s ezen belül a bizalmi viszonyok, normák és értékek fogalomkörében keresi a vállalatközi kooperációk kialakulásának és különböző mintázatainak magyarázatát.

A gazdasági cselekvések és a cselekvések eredményei különbözőek lehetnek, „*ha a társadalmi struktúra, az intézmények története és a kollektív cselekvés eltérő*” (Granovetter 1985: 490). A gazdasági cselekvők személyes kapcsolatainak – a relációs beágyazottságnak⁵¹ – hatását elemző tanulmányok rámutatnak arra, hogy a gazdasági cselekvéseknek a rokonsági és szomszédsági kapcsolatokba való

⁵¹ Granovetter megkülönbözteti ugyanis a „*relációs beágyazottság*” fogalmát – melyen a gazdasági cselekvők személyes kapcsolathálóját érti – a „*strukturális beágyazottság*” fogalmától, mely kifejezést a kapcsolatháló egészének szerkezetére használja (Granovetter 1985).

ágyazottsága – az ún. „erős kötések” – hátrányokat is jelenthetnek. A szorosan összetartó közösségek bizalomszintje magas, az egyéni cselekvések átláthatóak és könnyen kontrollálhatóak, s mindez nagymértékben megkönnyíti a közösségi normák betartását és a hatalom, valamint az erőforrások másokra történő átruházását. Ugyanakkor – hívja fel a figyelmet Granovetter – a bizalom magas szintje gátolhatja a kapcsolathálón belül a racionális szempontok érvényesülését, mivel az erős kötése, azaz a barátok és rokonok olyan elvárásokat támasztanak, melyeket egyszerűen nem lehet visszautasítani, legalábbis nem könnyen (Granovetter 1988).

A bizalom, vállalatméret és vállalatközi kooperáció összefüggéseinek vizsgálata során Francis Fukuyama (1997) arra a következtetésre jutott, hogy a bizalomsugár kiterjedtségének hatása a gazdasági élet minden területén számottevő. Bizonyos kultúrákban – mint például Kínában –, ahol a bizalom szűk körű, s csak a rokonságon belül jellemzi a kapcsolatokat, erősen korlátozza a vállalkozások méretét és gazdasági teljesítményét, míg a nagyobb kiterjedésű bizalmi háló kedvezőbb környezetet teremt a nagyobb méretű gazdasági szervezetek létrejöttéhez és növekedéséhez. Hongkongban, Kínában a nagyon összetartó, zárt család modellje terjedt el, melynek eredményeképpen a gazdasági életben a családi tulajdonú és családi vezetésű „*aprócska*” cégméret a legjellemzőbb forma.⁵² A hongkongi családi vállalkozások nem is alkalmaznak külső munkaerőt a családon kívüli erős mértékű bizalomhiány miatt, s mindez jelentősen kihat a vállalatközi kooperáció mértékére is, vagyis „*az egymással rokonságban nem állók nehezen hoznak létre csoportokat vagy szervezeteket*” (Fukuyama 1997: 111).⁵³

Gordon Redding (1991) szerint a kínai vállalkozások esetében kimutatható bizalomhiány múltbéli tapasztalatokból fakad, ugyanis az ott élők a történelem során azt tanulták meg, hogy a külvilág ellenséges, s az egyén csak a családjára támaszkodhat. Lényegében a megbízhatatlan vagy megbízhatatlannak tartott

⁵² Míg az Egyesült Államokban és Japánban a hierarchikus, részvénytársaságként bejegyzett vállalati forma a meghatározó (Fukuyama 1997). A kelet-ázsiai hálózatokról részletesen lásd Hamilton és szerzőtársai áttekintését (Hamilton et al. 1990).

⁵³ Kuczi Tibor [2000] Fukuyama álláspontjának részleges elfogadására és a nagyvállalat-családi vállalkozás kettősségének túlságosan leegyszerűsítő voltára hívja fel a figyelmünket hangsúlyozva, hogy míg a kisvállalkozások szervezete és tevékenységi köre alapvetően az őket körülvevő térben formálódik, addig „*a nagy vállalatok felépítése a szervezetekre vonatkozó tudományos és ideológiai diskurzus terében alakul*” (Kuczi 2000: 166).

környezet az, ami miatt igyekeznek az emberek családi keretek között megszervezni vállalkozásaikat (Redding 1991; Kuczi 2000).

Richard Whitley (1991) arra mutatott rá, hogy a kis vállalati méret nem feltétlenül jelent hátrányt a kisvállalkozói szektor szerveződése, gazdasági teljesítménye tekintetében. Szerinte az ún. késő-indusztrializációs mintát követő, iparilag kevésbé fejlett országokban – mint Spanyolország, Olaszország, Görögország és Portugália –, ahol még magasabb a mezőgazdasági népesség aránya, a tradicionális termelői kultúra pozitív hatást gyakorol a vállalkozói szektor méretére, szerveződésére (Whitley 1991). A közép-olaszországi kisvállalkozások által létrehozott hálózatok kiváló példái annak, hogy a kis cégméret, a kisvállalati kooperáció és a gazdasági növekedés nem egymást kizáró tényezők.

IV.1.2. Kapcsolati tőke – gazdálkodási irracionalitás?

A család és rokonság vállalkozások működésében betöltött szerepét vizsgáló hazai kutatások⁵⁴ is felhívják a figyelmet arra, hogy a kisvállalkozások zöme erősen beágyazódik a társadalomba. A hazai kis- és közepes vállalkozások többsége olyan „*tradicionális életviteli mintákat*” követ, mely során nem a fejlesztésekre, beruházásokra való törekvés a hangsúlyos, hanem a család megélhetésének biztosítása, lehetőleg minél jobb színvonalon (Laky 1998). Jelentős részük csak annyiban valósít meg fejlesztéseket, amennyiben az a háztartás vagyonát növeli, hiszen az üzleti tevékenység fő célja a család fogyasztásának, fogyasztási célú megtakarításának szolgálata. A magyar kis- és középvállalkozások alapvető sajátossága tehát a vállalkozás és a háztartás egymásra épülése.

Kuczi Tibor több tanulmányában is kiemeli a család és rokonság vállalkozásokban betöltött erőforrásszerepét, mely lehet nagyon komoly jelentőségű, ugyanakkor korlátozó jellegű is. Egyfelől a kisvállalkozások körében a kapcsolati tőkének kiemelkedő jelentősége van; ugyanis a kilencvenes évek elején – mivel nem tudtak részt venni a privatizációban és bankkölcsönöket sem vettek fel – egyéb erőforrás hiányában a családi, baráti kapcsolataikat használták fel mind az önállóvá váláskor,

⁵⁴ A teljesség igénye nélkül: Czakó 1997, 1998; Czakó et al. 1994; Kuczi 1996, 1998, 2000; Laki 1994; Laky 1998; Scharle 2000.

mind a későbbi működésük során⁵⁵, s ez a helyzet az azóta eltelt időszakban sem sokat változott. A társas vállalkozások 52 százalékára napjainkban is jellemző a személyes kapcsolatok prioritása az információszerzésben, illetve támogatásban (Tóth 2000).⁵⁶ Czakó Ágnes (1997) azt kutatta, hogy a kisvállalkozók milyen mértékben támaszkodnak ismerőseik segítségére olyan tevékenységeik során, mint a beszerzés, értékesítés, hitel-, adó-, és vámügyek intézése, s azt találta, hogy a kisvállalkozók túlnyomórészt barátaik és ismerőseik segítségét veszik igénybe, és kevésbé fordulnak a vállalkozói szakmai nagyszervezetekhez, mint például a VOSZ-hoz vagy a KIOSZ-hoz. Azt is feltárta, hogy a jogi személyiségű – ún. „valódi” – vállalkozások a távolabbi ismertségi, azaz a „gyenge kötésekkel jellemezhető” kapcsolathálózatukra támaszkodnak munkatársaik kiválasztásakor, míg a kényszerből vállalkozók inkább rokonsági kapcsolataik révén találnak munkatársakat (Czakó 1997).

Másfelől a kisvállalkozásokra nem jellemző a tudatos tartalékolás, és ilyen kalkuláció hiányában a vállalkozások többnyire „természetes forrásokat” vesznek igénybe, amikor fizetnivaló jelentkezik, vagyis rokonsági hálózatukra támaszkodnak, illetve a háztartási javakat használják fel a vállalkozásba bevonva (Kuczi–Vajda 1991; Kuczi 1996, 2000). A vállalkozás és a háztartás összefonódása azt is jelenti, hogy az erőforrások oda-vissza áramlanak: gyakran előforduló probléma, hogy a vállalkozás a bevételt jövedelemként kezeli, és a vállalkozás racionális magatartását felülírják a háztartási racionalitás követelményei. A kisvállalkozások piaci növekedésének éppen ez a családi felhalmozásra orientált szemlélet – a háztartás és az üzlet egymásra épülése – lehet az egyik jelentős hátráltató tényezője. Spéder (1997) egy észak-magyarországi kistérségben a háztartások gazdálkodásának vizsgálata során hívja fel a figyelmet arra, hogy ez az erőforrás-allokáció többnyire nem követi a racionalitás szabályait. Az 1992 és 1994 közötti kutatási tapasztalatai a

⁵⁵ Az induláshoz szükséges tőke előteremtéséhez a vállalkozások a korábbi megtakarításaikat használták fel, vagy ingatlant, gépkocsit adtak el – a megkérdezettek kétharmada élt ezzel a lehetőséggel –, valamint egyharmaduk kapott további munka-, illetve ügyintézés jellegű segítséget induláskor a rokonaitól (Czakó et al. 1994).

⁵⁶ David Stark (1994a, 1994b) a kapcsolati tőke tulajdonviszonyok átrendeződésében megnyilvánuló szerepét mutatta ki a rendszerváltás idején, és a vállalatok közötti kereszttulajdonlást az átalakuló magyar gazdaság sajátos vonásaként írta le. Újabb kutatások azonban kimutatták, hogy a rekombináns tulajdon ma már egyáltalán nem tekinthető hazai specifikumnak és kevésbé jellemzi a vállalatközi kapcsolatokat, sőt inkább kivételesnek számít (Tóth 1998).

piacorientált kistermelés jelentős mértékű csökkenését, s a fogyasztásra törekvő szemlélet növekedését mutatták. Mindezek arra világítanak rá, hogy Magyarországon inkább a személyesebb, mint a formalizált viszonyok jellemzők a kkv-k kapcsolatrendszerére. Azaz a piaci érvényesülés egyik legfontosabb feltétele a megfelelő kapcsolatháló.

Alejandro Portes és Julia Sensenbrenner (1998) is a kapcsolathálózat vállalkozások működését akadályozó szerepére mutatnak rá. A szerzőpáros az etnikai vállalkozók példáján keresztül mutatja be, hogy azok a társadalmi kötelek – a bevándorlók között kialakult szoros és összetett kapcsolathálók –, melyek kezdetben biztosították számukra a vállalkozóvá váláshoz szükséges erőforrásokat, hogyan válnak később – éppen az így keletkező kötelezettségek révén – teljesítményük és működésük korlátjává. A társadalmi tőke ilyen negatív hatása például az, hogy a sikeres egyéneket zaklatják a csoportbeli társaik, s gátolják a felfelé irányuló mobilitási törekvéseiket nyomást gyakorolva rájuk, hogy maradjanak meg abban a helyzetben, melyben elődeik éltek (Portes–Sensenbrenner 1998).⁵⁷

IV.2. Kooperáció és térbeliség összefüggései

IV.2.1. Térbeli közelség – automatikus kooperáció?

A gazdasági szereplők térbeli közelségéből adódó együttműködési lehetőségeinek egy lehetséges tipizálását írja le Bengt Johannisson és Ola Alexanderson (Johannisson–Alexanderson 1994; Kuczi 2000). A vállalati kooperációs formák – egy skála végpontjain elhelyezve – egyik szélsőséges esetét a „*tradicionális jellegű*” kooperációk jelentik, melyet az ún. „*habitat*” terminussal ír le a szerzőpáros, míg a másik szélsőséges formáját a „*legmodernebb együttműködési forma*”, az ún. „*milió*” jelenti. Az előbbi formára az olyan zárt településeken élő kiskereskedők összefogása hozható fel példaként, amikor az együttműködés nem tisztán piaci természetű, hanem inkább a hétköznapi életbe beágyazott; az érintett vállalkozók és családjaik összejárnak, egymás között házasodnak, s a kooperáció arra irányul, hogy az újonnan érkező gazdasági szereplőket kizárják, vagyis az idők során létrejött monopolisztikus

⁵⁷ Ez a mechanizmus azon a félelmen alapul, hogy a közösség sikeresebb tagjainak kiválása aláásná a „*közös balsorsból született szolidaritást*” (Portes–Sensenbrenner 1998: 306).

helyzetet fenntartsák. Ezzel szemben a „*miliő*” olyan együttműködést jelöl, melyben nincs a térnek szociális vonatkozása; egyszerűen egy földrajzi helyre vonatkozik, mely lehetővé teszi a vállalkozások fizikai közelségéből fakadó együttműködést, például ilyen az ipari telep, inkubátorház vagy az ipari park.⁵⁸ A két szélső típus között sokféle formája alakulhat ki a vállalkozások térbeli közelségéből fakadó együttműködéseknek, mely terjedhet az információk, anyagok, szerszámok cseréjétől a vevők egymáshoz küldésén át a közös vállalkozásokig.

Ugyanakkor Kuczi Tibor (1998) hazai ipari parkokkal foglalkozó tanulmánya azt bizonyítja, hogy a vállalkozások térbeli közelsége nem mindig vezet együttműködéshez – az előbbi terminológiát használva „*miliő*” kialakulásához. A hazai kutatások azt tárták fel, hogy például Székesfehérváron az ipari parkokban letelepedett külföldi cégek „*szigetet*” alkotnak, és bármennyire is logikus lenne a hazai beszállítókkal kooperálniuk, inkább a külföldi – térben távolabbi – cégekkel működnek együtt. A külföldi vállalatok elenyésző nagyságrendű kutatás-fejlesztési, illetve beszállítói kapcsolatot működtetnek közvetlen környezetükben, mely mögött a bizalom hiánya húzódik meg, vagyis azt feltételezik, hogy a bizonytalansági – szállítási határidővel, munkafegyelemmel, minőséggel kapcsolatos – tényezők kiküszöbölése nagyobb tranzakciós költségekkel járna, mint a jól bevált kapcsolataik fenntartása. Ebből arra következtet Kuczi Tibor – kapcsolódva az előző problémakörhöz –, hogy csak ott van esély a vállalkozások fizikai közelségéből származó együttműködések létrejöttére, ahol a vállalkozók kulturális háttere azonos és hasonlóan értelmezik a problémákat (Kuczi 1998).

Az ipari parkokban betelepült vállalkozások és a közvetlen környezetük közötti korlátozott együttműködési kapcsolatok tényét igazolja Deák Szabolcs (2002) hazai ipari parkokban működő vállalkozások⁵⁹ körében végzett átfogó vizsgálata, mely kimutatja, hogy a telephely megválasztásánál ugyan többé-kevésbé szerepet játszik a

⁵⁸ Ezek a „formációk” az adott területre betelepülő cégek szerveződésének egyes fejlődési szakaszaiként foghatók fel, így az ipari telephelyek leggyakrabban önkormányzatok által létesített közművesített telkekre betelepült cégek halmazaként értelmezhetők, majd ha ezeknek a földrajzi közelségbe került cégeknek a működésébe, gazdasági kapcsolataiba bekapcsolódnak önkormányzatok, érdekképviselői szervek vagy kutatóhelyek ipari parkokká formálódhatnak, s végül több ipari park ipari övezetet alkothat (a vállalkozások jellegzetes területi szerveződéseinek terminológiai bizonytalanságairól és okairól részletesen lásd Kuczi [1998] és Leveleki [2008] munkáit).

⁵⁹ A vizsgálat során 27 hazai ipari parkban működő 82 vállalkozással készült kérdőíves felmérés, valamint az ipari parkok vezetőivel mélyinterjú.

potenciális beszállítók, vásárlók közelsége, a parkok túlnyomó többségében azonban nem talált együttműködést a parkon belüli cégek között. Ennek egyik leggyakoribb okát abban látja, hogy a betelepült vállalkozások tevékenységi köre eltér egymástól, illetve a térség többi vállalatától, másrészt a betelepült cégek multinacionális vállalkozások leányvállalatai, melyek már kialakult kapcsolatrendszerrel rendelkeznek. Mindezzel kimondatlanul is Kuczi Tibor tapasztalatait erősíti meg, vagyis azt, hogy a vállalatközi együttműködések kialakulását a térbeli közelség csak előmozdíthatja, de a másik fél viselkedésével kapcsolatos bizonytalanságok és a társadalmi beágyazottság, illetve a bizalom hiánya gátolja.

IV.2.2. Kooperáció – horizontális vs. vertikális integráció

A földrajzilag egy körülhatárolt területen működő, zömében kis- és középvállalatok hálózatából álló ipari övezetek fogalmára, azok sajátosságaira már kitértem a dolgozat korábbi fejezeteiben is, de más összefüggésben.

A szakirodalom mintaszerű övezetei közé tartoznak az ún. Harmadik Olaszország vállalati hálózatai⁶⁰, melyek megkülönböztető sajátossága, hogy kis méretűek a vállalkozások⁶¹ – Emilia-Romagnában például 75 százalékuk kevesebb mint 10 főt foglalkoztat –, nem jellemző rájuk a vertikális integráció – legalábbis nagyon alacsony fokú –, és a vállalatok között hatékony munkamegosztás alakult ki. Ennek következtében a vállalkozásoknak csak egy része állít elő készterméket, a többi vállalkozás ezek alvállalkozóiként kapcsolódik be a termelési folyamatba (Sengenberger–Pyke 1990; Trigilia 1992). Roger Penn (1992) terminológiáját alkalmazva⁶² a kkv-k a „*független kooperáció*” modellje szerinti munkamegosztás elvét követve működnek sikeresen együtt.

Olaszország más régióiban – például Piemonte és Lombardia – azonban nem ez a modell terjedt el. Itt a kisvállalkozók a nagyvállalatok alvállalkozóivá váltak, vagyis Penn tipológiája szerint ezeken a területeken az „*aktív összekapcsolódás*” modellje

⁶⁰ Erről részletes leírás a dolgozat III.2. fejezetében található.

⁶¹ Ugyan az ipari övezet ideáltipikus jegyei között nem szerepel a vállalati méretre vonatkozó kitétel, de a kisvállalatok dominanciájára vonatkozó utalásokat gyakran találunk az ipari övezeti modellel foglalkozó tanulmányokban (lásd például Trigilia 1989, 1992).

⁶² A kis- és nagyvállalatok közötti hálózati alapú együttműködések Penn által megkülönböztetett típusainak bemutatására a dolgozat „Elméleti háttér” című fejezetének III.1.3. alfejezetében került sor.

alapján a kis méretű vállalkozások a nagyvállalatok költség- és kockázatsökkentő, illetve nagyobb rugalmasságot célzó stratégiája jegyében kooperálnak. Ebben a szerveződésben a vezető vállalat végzi a terméktervezést, és kontrollálja a termelési lánc egyes kritikus fázisait, mint például az összeszerelést, az elosztást vagy a kiskereskedelmet.

A vállalkozói hálózatok másik sokat kutatott – a dolgozatban már korábban is emlegetett – területe a nyugat-németországi Baden-Württemberg tartomány. Herrigel (1993) kutatásai alapján tudjuk, hogy ebben a régióban – szűkebb értelemben Stuttgart környékéről van szó – a szerszámgépipari kis- és közepes vállalkozások sikerének titka a közöttük meglévő „*koordinált specializáció*”, melyen Herrigel azt a vállalkozói együttműködési gyakorlatot érti, mely során a cégek a verseny elkerülése érdekében egyeztetnek arról, hogy ki melyik piaci szegmensre termel (Herrigel 1993; idézi Kopasz 2001: 32). A piac ilyen módon történő felosztását – azaz a horizontális együttműködés megszerveződését – támogatja a szerszámgépgyártók ipari nagyszövetsége is. Emellett a baden-württembergi kkv-k körében is megtalálható – a Penn-féle tipológiát követve – a vertikális integráció magasabb fokát jelentő „*aktív összekapcsolódás*”, mely abban nyilvánul meg, hogy a nagyvállalatok a beszállító vállalatokkal kooperálnak a termék- és technológiafejlesztés költségeinek és kockázatainak megosztása érdekében. A vertikális együttműködés többnyire a know-how átadására és az alkatrészek, illetve részegységek közös fejlesztésére terjed ki.

A baden-württembergi vállalkozások kooperációjának egy későbbi vizsgálata során a versenytársak közötti horizontális kooperációra Cooke és Morgan (1998) is talált példát, ugyanakkor tapasztalataik szerint nem ez az általánosan jellemző a térségre. Versenytársak között létrejött szövetséggel csak olyan esetben találkoztak, amikor például a vevő kiszolgálásához szükséges innováció meghaladta egy-egy cég saját erejét. A horizontális kooperáció egy másik megnyilvánulási formáját is megfigyelték, amikor a vállalatok többé-kevésbé formális klub-típusú szövetségekbe rendeződnek, ilyen például a sokat idézett AKZ – Ausrüster, Komponenten, Zulieferer aus Baden-Württemberg –, melyet közepes méretű vállalatok hoztak létre a hetvenes években azzal a céllal, hogy a nagy ipari szövetségeken kívül hatékonyabb legyen a vállalatok közötti kooperáció, s tagjai havonkénti rendszerességgel tartanak szakmai tapasztalatcserét. A régióban viszonylag kis

számban működnek olyan vállalatok, melyek vertikális partnerségben működnek együtt beszállítóikkal. A vállalatok jelentős hányada – noha ennek számarányát nem tudták a szerzők pontosan megállapítani – olyan csoporthoz tartozik, mely egy közvetítőtől függ, akinek az a funkciója, hogy a vásárló vállalatokkal érintkezésbe lépjen, felmérje igényeiket és közvetítse azokat a beszállítók felé, rájuk bízva a döntést, hogy együtt vagy külön-külön teljesítik a rendelést. Az ilyen „*közvetítőtől függő vállalatok*” főként alacsony hozzáadott értékű termékeket és részegységeket gyártanak. Cooke és Morgan tehát valamennyi együttműködési formára talált példát a nyugat-németországi régióban, de arra a következtetésre jutottak, hogy kevésbé van jelen a versenytársak közötti – horizontális – együttműködés, mint ahogyan azt Herrigel (1993) évekkel korábban leírta, és inkább a beszállító és vevő vállalatok közötti kooperáció dominál (Cooke–Morgan 1998; Kopasz 2001).

A kisvállalkozások horizontális együttműködésére Magyarországon is van példa. Kuczi Tibor és Makó Csaba (1993) Galga menti településeken végzett kutatása az olasz ipari övezetekhez hasonló kisvállalati kooperációról számol be. Egy kétezer lakosú település asztalosainak kooperációját tanulmányozva olyan különlegesen hatékony társadalmi-gazdasági szerveződést tártak fel, mely a kisvállalatok hálózatából építkezik. Az általuk leírt kooperáció elsősorban a Penn által „*alárendelt kooperációnak*” nevezett modellnek feleltethető meg, melyben a falu asztalosai erőforrásaik egyesítésével nagyvállalatok megrendeléseit teljesítik, együttműködve egymással az információk cseréjében, valamint a munkaerő és a speciális gépek időszakos átengedésében. A munka felhasználásának magas fokú a flexibilitása, ugyanis az adott megrendelés nagyságától függ, hogy az adott megrendelést célzó együttműködésbe hány kisvállalkozó kapcsolódik be. A flexibilitást tovább fokozza, hogy jellemző a családi munkaerő felhasználása is, vagyis úgy képesek növelni a kapacitásukat az alvállalkozók – amennyiben arra szükség van –, hogy nem kell idegen munkaerőt alkalmazniuk. A szerzők a kutatás során azt találták, hogy a projektben együttműködő kisvállalkozókat szakmai értékek és fejlett bizalmi viszonyok kapcsolják össze, melyek mobilizálják a kooperáció „*készen talált formáit*” – ilyen a család, a rokonság, a szomszédság intézménye –, ugyanakkor maguk is létrehoznak olyan intézményeket, melyek lényeges szerepet játszanak a kooperáció fenntartásában és továbbfejlesztésében. A vizsgált faluban rendszeresek a

vasárnapi beszélgetések, melyek során a vállalkozók tapasztalatcserét tartanak, kölcsönösen informálódnak egymás szakmai problémáiról, s megtárgyalják a falu fejlesztésével kapcsolatos teendőket. Ezekből az informális, kötetlen beszélgetésekből nőtt ki magát egy olyan alapítvány, melyet munkahelyteremtés, öregek és kisebbségek helyzetének javítása céljából a falu polgármesterével karöltve a helyi vállalkozók kezdeményeztek, s annak javára mind az önkormányzat, mind a vállalkozók ajánlottak fel bizonyos összeget. Mindezek mellett a falu vezető vállalkozói létrehozták a Vállalkozók Klubját, melynek legfontosabb funkciója az információcsere, s lényegében ez a klub a társadalmi integráció fenntartásának egy újabb intézménye (Kuczi–Makó 1993).

Kelemen Katalin (1999) viszont a győri kisvállalkozások körében rendkívül alacsony együttműködési aktivitást tapasztalt, melyet a város gazdasági struktúráját dominánsan meghatározó nagyipari, feldolgozóipari jelenléttel hozott összefüggésbe. Vizsgálata szerint a győri kisvállalkozók nem kapcsolódnak a városban működő nagyipari ágazatokhoz – például a gépiparhoz –, hanem főleg helyi piacra termelő kereskedelmi, személyi szolgáltatói tevékenységet végeznek, és túlnyomórészt fogyasztói piacra termelnek. Győr nagyipari tradíciói a századfordulóra nyúlnak vissza, s ez a nagyipari dominancia a gazdasági rendszerváltás után is megmaradt, feltehetően a külföldi tőke megjelenésének köszönhetően. A városra jellemző gépipari, vegyipari, élelmiszeripari dominancia megnehezíti az ipari kisvállalkozók számára, hogy bedolgozóvá váljanak, és nem nyújt lehetőséget a kis- és nagyvállalatok együttműködésére. A nyugat-németországi térségben tapasztaltaktól eltérően sem a termelés vertikális, sem horizontális hálózatait nem figyelhetők meg (Kelemen 1999).

Leveleki Magdolna (1993, 1998, 2002, 2008) kutatásai igazolják, hogy a kisvállalkozások alacsony kooperációs szintje nem független a nagyipari cégek struktúrájától, iparági sajátosságaitól. Kelemen Katalin vizsgálatának eredményeihez hasonlóan Székesfehérváron sem jellemző a kisvállalkozók közötti horizontális kapcsolatok előfordulása, „*nincsenek meg a kisvállalkozói hálózatok kialakulásának csírái sem*” (Leveleki 2008: 63). A székesfehérvári vállalkozások körében végzett követéses vizsgálatok tanulsága szerint az iparosodott területeken a kisvállalkozások szerveződése, a vállalatközi kapcsolatok és együttműködési formák differenciáltak és

időben változóak. Az elektronikai cégek piaci kapcsolatainak alakulásában Leveleki Magdolna alapvetően három szakaszt különít el. Az első még a nyolcvanas években kezdődött, amikor az állami vállalatok nagy számban foglalkoztattak külső cégeket, magánvállalkozásokat, valamint fő- és másodállású iparosokat, mely időszak az állami vállalatok gazdasági társasággá történő átalakulásának kezdetéig tartott. A kilencvenes évek elejével kezdődő időszak során – amikor a nagyvállalati munkahelyek sorra szűntek meg – továbbra is megmaradt a kis cégek kiszolgáltatottsága, mivel a nagyvállalati háttér nélkül nem tudtak volna piacképes termékeket előállítani. A függés elsősorban technikai jellegű volt: a „*bomlásban lévő*” nagyvállalat révén nagyon alacsony áron jutottak a kisvállalkozások gépekhez, anyagokhoz, félkész termékekhez, mely számukra bizonyos elektronikai termékek előállításához szükséges technológiai háttérrel biztosította. A kilencvenes évek második felében az elektronikai cégek kapcsolatainak alakulásában új szakasz kezdődött: a térségben megjelentek és letelepedtek a külföldi nagyvállalatok, melynek hatására az egykori állami vállalat társaságokká alakult vállalatai is áttértek a bér munkára, és maguk is multinacionális cégek bedolgozóivá váltak, így megszűnt az a háttéripár, mely biztosította a kisipar keretei közötti munkavégzést, s ezzel a kisvállalkozások nehéz helyzetbe kerültek; vagy megszűntek, vagy áttértek a kereskedelemre, szolgáltatásra.⁶³ Az új helyzethez való alkalmazkodás másik stratégiája a kisvállalkozások külföldi cég bedolgozójává válása lett.⁶⁴

A székesfehérvári kutatások esettanulmányai alapján tehát a kisvállalkozói hálózat Penn által „*független kooperációnak*” nevezett modellje – azaz a kisvállalatok nagyoktól való függetlensége és egymással történő horizontális összekapcsolódása – egyáltalán nem jellemző a térségre. A kisvállalkozásokkal kooperáló nagyipar egyfelől azoknak a „*függő alvállalkozói*” – klasszikus beszállítói – kapcsolatainak a fenntartására törekszik, melyeket már a kilencvenes évek elején kiépített, másfelől viszont megfigyelhetők az „*aktív összekapcsolódásra*” irányuló nagyvállalati törekvések – például a Visteon esetében –, mely során a nagyvállalat bekapcsolódik a

⁶³ 1997-ben már csupán két vállalkozás foglalkozott egyedi termékek előállításával (Leveleki 1998).

⁶⁴ Erre tipikus példaként említi a szerző azt a kisipari műhelyt, mely a nyolcvanas évek óta működik; akkoriban állami vállalat bedolgozója volt, később itt folyt a kilencvenes évek elején az antenniszerelés, majd a kilencvenes évek közepétől ismét esztergáuzemként működött, és németországi megrendelésekre végzett bér munkát (Leveleki 2002).

beszállító kisvállalatok termelési folyamataiba, azok szervezésébe, minőségellenőrzésébe (Leveleki 2002, 2008).

IV.3. Kooperáció és bizalom összefüggései

IV.3.1. Vertikális kapcsolatok – beszállítók és vevők szerződéses viszonya

A vállalatközi kooperációk elemzésén belül a vertikális irányú vállalatközi kapcsolatok vizsgálatára fókuszáló nemzetközi kutatások a beszállító és vevő kapcsolatok gyökeres átalakulásáról számoltak be (Helper 1996; Helper–Sako 1995; Morris–Imrie 1992).

Ezek a tanulmányok a nyugat-európai és az amerikai cégek beszállítói kapcsolatainak megváltozását a nyugati iparszervezés japán módszerek átültetésre tett kísérleteként írják le. A korábbi, ún. „*hagyományos beszállítói kapcsolatokat*” sok beszállító vállalat árversenye, rövid távú formális szerződések, bizalom hiánya, vagyis a beszállítók nagyon erős függése jellemezte; ezzel szemben az „*új beszállítói kapcsolatok modelljében*” jóval kevesebb a beszállító, hosszabb távra szólnak a szerződések, nagyobb fokú a bizalom, és az egyoldalú függést a kölcsönösség váltja fel. A brit iparról készült felmérések tapasztalatai szerint ez az átszervezés egy-két iparágon belül valóban megfigyelhető, különösen igaz ez az autógyártásra és az elektronikai iparra (Morris–Imrie 1992). Susan Helper és Mari Sako (1995) az amerikai autóipari vállalatok beszállítói kapcsolatainak vizsgálata során a vevő vállalatok véleménye alapján ugyancsak e viszonyok szorosabbá válásáról tudósítanak, bár maguk a beszállító vállalatok nem érzik sokkal szavahihetőbbnek a vevő vállalatokat (Helper–Sako 1995).⁶⁵

A vállalatközi kapcsolatok újabban megjelenő mintázatainak kérdéskörét egy szélesebb perspektívából közelíti meg Mari Sako (1992) a japán és brit vállalatközi viszonyokról írt könyvében. A vállalatközi bizalom három típusát megkülönböztetve – „*szerződéses bizalom*”, „*hozzáértésbe vetett bizalom*” és „*goodwill bizalom*” – a

⁶⁵ A szerzők az 1993-ban készített felmérésük során azt vizsgálták, hogy az autóipari cégek – mind a beszállító, mind a vásárló vállalatok – az öt évvel azelőttihez képest milyen változásokat tapasztalnak az egymás közötti viszonyukban, s kimutatták, hogy a vevő vállalatok állásfoglalása szerint sokkal hosszabb távú szerződések és kölcsönös információszolgáltatás jellemzi kapcsolatukat (Helper–Sako 1995).

„goodwill” bizalom – mely bizalomtípus előfeltételezi a partnerek részéről a kapcsolat fenntartására irányuló morális elkötelezettséget – jelenléte vagy hiánya alapján állítja fel a beszállító-vevő kapcsolatok két szélsőséges típusát: a „távolságtartó szerződéses viszonyt”, amikor a felek írásban rögzítik a tranzakció minden részletét, valamint az „elköteleződésen alapuló szerződéses viszonyt”, amikor a szerződés erősen beágyazódik a felek kölcsönös bizalmon alapuló viszonyrendszerébe, s a tranzakció megtörténik a felek előzetes formális megállapodása nélkül is.⁶⁶ Sako a japán és brit vállalatközi kapcsolatok empirikus vizsgálata során azt tapasztalta, hogy ugyan akadnak kivételek, de a brit vállalatok beszállítói-vevői kapcsolataira a „távolságtartó szerződéses viszony” a jellemző, Japánban pedig a „elköteleződésen alapuló szerződéses viszony”. Empirikus eredményei alapján a szerződéses kapcsolatok mintázatainak eltéréseit magyarázó tényezők három csoportját különítette el: elsősorban a nemzetgazdaságok közötti különbségeket jelöli meg az eltérések legfőbb okaként, melyek kulturális diszpozícióknak és ország-specifikus intézményeknek köszönhetők, ilyenek például a jog-, a pénzügyi-, vagy a foglalkoztatási rendszer. A szektorok közötti különbségeket technológiai és piaci tényezőkre vezeti vissza, míg az azonos iparágak vállalatai közötti eltéréseket a menedzserek céljainak és attitűdjeinek különbségeivel magyarázza (Csabina et al. 2001; Kopasz 2001; Sako 1992).

Annak ellenére, hogy a nemzetközi szociológiai szakirodalomban a vállalatközi bizalom különböző aspektusainak vizsgálata viszonylag gyakran kutatott jelenség – a dolgozatban eddig megemlített legfontosabb munkák például Fukuyama (1997), Gambetta (1988), Helper (1996), Helper–Sako (1995), Sako (1992), Zucker (1986) – Magyarországon kevés kutatás készült arra vonatkozóan, hogy milyen mértékű bizalom jellemzi a hazai vállalatközi kapcsolatokat, és hogy ezeket a bizalmi viszonyokat milyen tényezők befolyásolják.

Az első ilyen úttörőnek számító kutatást Whitley és szerzőtársai (1996) végezték a kilencvenes évek elején a magyar ipari nagyvállalatok körében. A tíz hazai ipari nagyvállalat kapcsolatrendszerét vizsgáló felmérés eredményei azt mutatták, hogy a vizsgált vállalatok beszállítói és vevői kapcsolatai inkább a Sako által használt

⁶⁶ Sako vállalatközi szerződéses bizalmi viszonyokra vonatkozó teóriájának részletes ismertetése a dolgozat „Elméleti háttér” című fejezetének III.2.4. alfejezetében olvasható.

„*elköteleződésen alapuló szerződéses kapcsolatokhoz*” – vagyis a japán vállalatok gyakorlatához – állnak közelebb, és nem a brit vállalkozói viszonyokat jellemző „*távolságtartó szerződéses kapcsolatokhoz*”. A kutatócsoport rámutatott arra, hogy az államszocialista rendszer öröksége negatívan befolyásolja a vállalkozói kapcsolatok bizalmi szintjének alakulását, ugyanis a formális intézményekkel és bürokratikus eljárásokkal szembeni általános bizalmatlanság, valamint az állam és az egyének között közvetítő intézmények hiánya mind csökkentik a vállalkozói együttműködések kialakulását. A vizsgált hazai nagyvállalatok vevői kapcsolatainak tekintetében a sakói „*elköteleződésen alapuló szerződéses viszonyok*” ideáltípusához képest alacsonyabb fokú kölcsönös függést, nagyobb mértékű formális szerződésekre való támaszkodást tapasztaltak a kutatók, s további eltérés mutatkozott a kockázatok megosztásának hiánya terén is. A beszállítói kapcsolatok pedig a kölcsönös függés és a hosszú távú elköteleződés tekintetében különböztek az „*elköteleződésen alapuló szerződéses viszonyok*” ideáltípusától. A kutatók a beszállítói-vevői kapcsolatok „*elköteleződésen alapuló szerződéses viszonyok*” ideáltípusához való közelítését azzal magyarázták, hogy a nagyvállalatok korábbi hosszú távú kapcsolatai közül sok fennmaradt a gazdasági átalakulás utáni időszakban is (Whitley et al. 1996).

A hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataira jellemző bizalom mértékéről számolnak be a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Szociológiai és Szociálpolitika Tanszéke által végzett Vállalati Panelvizsgálat 1999. és 2003. évi adatbázisait használó elemzések (Csabina–Leveleki 2000, 2003; Csabina et al. 2001; Kopasz 2003, 2005).⁶⁷ Ezek a tanulmányok abba az elméleti vonulatba illeszkednek be, melybe Sako (1992), illetve Whitley és szerzőtársainak (1996) kutatásai is. Az adatfelvételek tapasztalatai szerint a vizsgált feldolgozóipari vállalatoknak megközelítőleg egyharmadáról⁶⁸ mondható el, hogy vevői kapcsolataikban a sakói értelemben vett „*szerződéses bizalom*” jelen van, vagyis az „*elköteleződésen alapuló szerződéses viszonyok*” típusához állnak közelebb. Csabina és munkatársai (2001) az 1999. évi felvétel adatait elemezve kimutatták, hogy szignifikáns hatása van a bizalmi viszonyok működésére a termék jellegének, a

⁶⁷ A felvételek során a bizalmi kapcsolatok erősségének mérésére alkalmazott kiinduló kérdés a következő volt: „Mennyire jellemző önökre, hogy üzleti partnereiknek még az írásos szerződés megkötése előtt, szóbeli megállapodás alapján elkezdik a gyártást, szolgáltatást?”

⁶⁸ Az 1999. évi adatbázis alapján a vállalkozói kapcsolatok 39,2 százalékát, a 2003. évi adatok szerint 35,8 százalékát jellemzi magasszintű bizalom (Csabina et al. 2001; Kopasz 2003).

vállalat tulajdoni szerkezetének és az üzleti környezetnek. Eredményeik szerint a kisszériás, egyedi igényeket kiszolgáló termékeket előállító vállalatok az átlagosnál lényegesen nagyobb mértékben építenek üzleti kapcsolataikban a bizalomra, továbbá a nem alkalmazott magánszemélyek többségi tulajdona is növeli a bizalom szintjét, valamint az, ha az üzleti környezetet biztonságosnak tartja a vállalkozó. Kopasz Marianna (2003, 2005) a 2003. évi adatok elemzése során azt tapasztalta, hogy a „szerződéses bizalom” erősségét egyfelől befolyásolja a vállalkozás tevékenysége – a gépipari cégek építenek kapcsolataikban a legnagyobb mértékben a bizalomra –, másfelől a tervezés időhorizontja – a hosszabb távra tervező vállalatok kapcsolatait a szerződéses bizalom magasabb szintje jellemzi – és valamennyi információs technológiai változó⁶⁹ is, ugyanakkor a termék jellege és a bizalom szintje között a korábbi felmérés eredményeivel ellentétben nem talált sztochasztikus összefüggést.

IV.3.2. Bizalomhiány a helyi vállalatközi kapcsolatokban

Tóth Lilla (1999, 2003, 2004) egy főváros környéki – Dél-Pest megyei – település vállalkozói körében strukturált mélyinterjú módszerével kutatta a különböző „bizalomgazdálkodási” mintákat, s azt, hogy ezek milyen mértékben köthetők a vállalkozók egyéb sajátosságaihoz. A terepen szerzett tapasztalatai arra mutattak rá, hogy a vizsgált település gazdasági szereplői között nagyfokú a bizalomhiány, melynek jegyei például, hogy a vállalkozók *„nem akarnak növekedni, visszafejlesztik tevékenységüket, többnyire egyedül viselik a vezetés terhét, nem szeretnek idegeneknek és idegenekkel dolgozni, nem bíznak a bankokban, a multinacionális szervezetekben és az igazságszolgáltatásban”* (Tóth 2003: 180). Bizonyos vállalkozói körök kapcsolataiban volt csak kimutatható a „szerződéses bizalom”, amikor a bankok funkcionális helyettesítésekor a vállalkozók ideiglenesen nyújtanak hitelt egymásnak szóbeli megállapodást követően, ezt a hitelszerződést azonban semmilyen hivatalos módon nem rögzítik. Az interjúk tanulsága alapján a vállalkozók megpróbálnak törekedni az írásbeliségre, a szerződések előfordulását és formáját elsősorban a tevékenység jellege, valamint az egy üzleti tranzakcióra jutó kockázat határozza meg. A formális szerződések gyakorlata leginkább az építőipari vállalkozók kapcsolatait jellemzi – ha nem magánszemélyeknek dolgoznak –, és csak

⁶⁹ IT-változók: a világhálózhoz való hozzáférés, az e-mail-lel való rendelkezés, a saját honlap és az intranet megléte (Kopasz 2003).

ha régi, „*kipróbált ügyfélről*” van szó, vagy ha személyesen ismerik a megbízó képviselőjét, akkor kezdik el a munkát az írásbeli szerződés aláírása előtt (Tóth 2003, 2004).

Hasonló eredményekhez vezetett egy észak-magyarországi kistérség vállalkozói hálózatainak működésében tapasztalható bizalomhiány hatását vizsgáló kutatás (Vadasi 2009). Vadasi Aida (2009) mélyinterjúk és fókuszcsoportos beszélgetések révén magyar tulajdonú vállalkozások között igyekezett feltárni a vállalati kooperációkat jellemző bizalom szintjét, illetve kimutatni ennek hatását a hálózati együttműködésekre.⁷⁰ A kutatás tapasztalatait egyetlen mondattal is össze lehet foglalni, mely szerint a bizalom ebben a kistérségben olyan „*kincs, ami nincs*”. Mivel a vizsgálat magyarázó tényezők feltárására nem irányult, így a leíró elemzés által azt ismerhetjük meg, hogy milyen mértékben van jelen a térségbeli vállalkozások kapcsolataiban a bizalom. A válaszadó kis- és középvállalkozások üzleti kapcsolataira leginkább a rövid együttműködések jellemzők, mely kapcsolatokat – a szerző tapasztalatai szerint – nem a bizalom tartja össze, hanem inkább a korrektség. A nagyfokú bizalmatlanság, kockázatkerülés, felelősségelhárítás az elszigetelődés mértékét növelik, és ezek együttesen komoly akadályát jelentik a vállalatközi hálózatok kialakulásának (Vadasi 2009).

A fentiekben arra törekedtem, hogy átfogó képet adjak azokról a kutatásokról, melyek a vállalatközi kooperációk létrejöttének lehetőségeire, valamint a működésüket és sikerességüket befolyásoló körülmények vizsgálatára vonatkoznak. Az eddigi nemzetközi és hazai kutatási tapasztalatok ismertetése révén – reményeim szerint – érzékelhetővé vált, hogy a kérdéskör többféle szemszögből és többféle módszerrel vizsgálható, s a vállalatközi kooperációk több, egymásra épülő és egymásra ható tényezők hatására formálódnak.

⁷⁰ A felmérés során 24 kis- és közepes vállalkozással, egy civil szervezettel és öt térségfejlesztési intézmény képviselőjével készültek interjúk.

V. KISVÁLLALKOZÁSOK EGYÜTTMŰKÖDÉSI GYAKORLATÁNAK VIZSGÁLATA EGY KÖZÉP-DUNÁNTÚLI KISTÉRSÉGBEN

A dolgozat empirikus részének célja, hogy a gazdaság alappilléreiként számon tartott, meghatározó gazdasági és társadalmi jelentőséggel bíró kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszeréről átfogó képet nyújtson, feltárja a kisvállalkozások vállalatközi és a gazdasági szférán kívüli társadalmi, intézményi szereplőkkel való együttműködési aktivitását, megismerje e kapcsolatok kialakulását és hatékonyságát befolyásoló tényezőket. A társadalmi tőkeként felfogott és erőforrásként értelmezett relációk vizsgálata alapján azt kutatom, hogy milyen jellegű társadalmi kapcsolatokra van szükség a vállalatközi kooperációk hatékonyságához. Mindezt egy adott térben, a Dunaújvárosi kistérség kkv-szektorát alkotó vállalkozások kapcsolatrendszerének feltárásával, bemutatásával teszem, melynek empirikus bázisát az adott régióban működő kis- és közepes vállalkozások körében általam végzett kutatás adja.

Az előző fejezetek hálózat- és társadalmi tőke-elméleteinek, valamint a korábbi empirikus kutatások eredményeinek bemutatása révén folyamatosan alakult és formálódódott a kép a vállalatközi együttműködések kérdéskörével kapcsolatban. Részletesen foglalkoztam a nemzetközi és hazai szakirodalom elmúlt húsz-harminc évének kapcsolódó kutatásaival, melyek kiindulópontot nyújtanak a továbblépéshez, a saját kutatásom megalapozásához.

A következőkben ismertetem a kutatás hipotéziseit, majd a kistérségben végzett empirikus kutatás tapasztalatait. A kutatás eredményeinek ismertetése előtt rövid kitérőt teszek a vizsgált kistérség gazdaságtörténeti sajátosságainak bemutatásra, melyet lényegesnek tartok a gazdasági cselekvések és döntések társadalmi beágyazottsága, a társadalmi környezet megismerése szempontjából.

V.1. A kutatás hipotézisei

Hipotéziseim az előző fejezetekben kifejtett elméletekre és empirikus tapasztalatokra épülnek. A kutatási koncepció kidolgozása azt a célt szolgálta, hogy az elemzés eredményeként olyan információkhoz (is) juthassak, melyekkel kiegészíthetők a korábbi kisvállalati kooperációkat vizsgáló kutatások eredményei. A vállalati együttműködések kérdésével foglalkozó kutatások sokasága ellenére, a lokális kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének vizsgálata viszonylag kevésbé kutatott téma a hazai szakirodalomban (lásd IV. fejezet)⁷¹, így a kisvállalati kooperációk és háttértényezőinek vizsgálata különösen indokoltnak mutatkozott.

A vizsgálat feltáró jellege miatt korlátozott hipotézisállításra volt lehetőségem, de a témához kapcsolódó nemzetközi és hazai vállalkozási kooperációk alakulásának vizsgálatára irányuló munkák megállapításait és az általuk felvetett kérdéseket figyelembe véve éltem néhány konkrét feltételezéssel, illetve az előzetes kutatási eredményeim⁷² körvonalaztak olyan lehetséges magyarázó változókat, melyekre jelen kutatásban alapozhatok.

Első hipotézisem a kistérségbeli kkv-k működéséhez köthető kooperációs viszonyok elemeire vonatkozik.

Zárójelben azokra a munkákra hivatkozom, melyek kiindulópontot nyújtottak a hipotézisek megfogalmazásához.

HI. Feltételezem, hogy kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerére kevésbé jellemzőek a kölcsönösségen alapuló, szorosabb partneri viszonyt feltételező együttműködések, inkább a hagyományos, üzleti alapú kapcsolatok létrehozásában aktívak (Cooke–Morgan 1998; Mohr–Spekman 1994).

⁷¹ Dolgozatomban a hazai lokális kisvállalati kooperációk vizsgálatára irányuló kutatások eredményei közül legfőképpen Kuczi Tibor és Makó Csaba Galga menti településeken végzett kutatásainak tapasztalatait, Kelemen Katalin győri, Leveleki Magdolna székesfehérvári és Tóth Lilla egy Dél-Pest megyei település vállalkozói körében készült munkáit hasznosítottam.

⁷² A Dunaújvárosi kistérségben 2006-ban az általam végzett kutatás nem a kkv-k kapcsolatrendszerére fókuszált – hanem elsősorban a vállalkozások üzleti helyzetére és foglalkoztatáspolitikájára –, de kimutatható volt a térség – leginkább a kereskedelmi és szolgáltató – vállalkozásainak rendkívül alacsony pályázati és együttműködési aktivitása (Győri 2007).

A kérdéskörhöz kapcsolódó alhipotézisek:

H1.1. Egyrészt feltételezhető, hogy a hagyományos adásvételi szerződéseken túlmutató együttműködések, melyekben olyan speciális elemeknek van kitüntetett jelentősége, mint a kölcsönös elkötelezettség és függőség, a rendszeres és ismétlődéses interakciók (ún. modern együttműködések), nagyobb valószínűséggel fordulnak elő a kis- és közepes vállalkozások, valamint az önkormányzatok, szakmai és egyéb koordinációs, illetve fejlesztési intézmények között (Czakó–Győri 2013; Inzelt 2003, 2011; Inzelt–Szerb 2003).

H1.2. Másrészt feltételezem, hogy a kis- és közepes vállalkozói szektor más vállalkozásokkal kialakított kapcsolatrendszerében korlátozott mértékben vannak jelen a szorosabb partneri kapcsolatokat jelentő, modern együttműködések elemei, ebből eredően nagyobb a valószínűsége az olyan „eladó-vevő” hálózatok megjelenésének, melyekben a kis-és közepes vállalkozások egy (vagy néhány) nagyvállalat beszállítói, illetve megrendelői, s melyekben inkább a kapcsolatok piaci elemei dominálnak (Kelemen 1999; Leveleki 1998, 2002). Más szóval: a *szatellit kooperációnak* nevezett beszállítói hálózatok mellett mérsékelt a jelenléte az olyan helyi kis- és középvállalkozásokból építkező *független kooperáció* fogalmával leírható kapcsolatoknak, melyekből hiányzik az integrátor vállalat (Penn 1992).

Második hipotézisem alapját az együttműködések és az egyes vállalati jellemzők közötti összefüggés jelenti, melyek hatást gyakorolnak a hálózatosodás folyamatára.

H2. Feltételezem, hogy a kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitása és a vállalatközi kooperációk tartalma összefüggésben van a vállalkozás gazdasági-szervezeti jellemzőivel (Czakó 1997, 1998; Fukuyama 1997; Kuczi 1996, 1998, 2000; Putnam 1993; Trigilia 1992).

A kérdéskörhöz kapcsolódó alhipotézisek:

H2.1. A kisebb méretű, lokális piaci hatókörrel rendelkező, kereskedelmi és szolgáltatási tevékenységet végző, egyéni vállalkozási formában működő, fiatal vállalkozások inkább a szűk körű – néhány partnercéget magában foglaló –,

homogén és elsősorban üzleti jellegű vállalatközi kapcsolatok kialakításában aktívak (Czakó 1997; Czakó et al. 1994; Putnam 1993; Trigilia 1992).

H2.2. A nagyobb vállalatméret és piaci hatókör, az ipari ágazati tevékenység, a hosszabb működési tapasztalat, a társas jogi forma és a kedvező üzleti kilátások valószínűsítik a sokszereplős és heterogén kapcsolatrendszer előfordulását, valamint a vállalkozás nyitottságát a szorosabb kooperációt feltételező közös fejlesztési, pályázati, innovációs együttműködésekre (Inzelt–Szerb 2003; Leveleki 2002, 2008; Sengenberger–Pyke 1990).

Harmadik hipotézisem a gazdasági kooperációk és a társadalmi erőforrást jelentő kötelékek közötti összefüggésre épül.

H3. Tekintve, hogy a vállalatközi kooperációk létrejöttében és működésében szerepet játszik a társadalmi hálózatokban rejlő társadalmi tőke mint erőforrás (Coleman 1988, 1994; Granovetter 1985; Putnam 1993, 1995, 2000) és a vállalatközi kapcsolatokat jellemző bizalom mértéke (Helper 1996, Helper–Sako 1995, Sako 1992, Zucker 1986), feltételezem, hogy ebben a tekintetben a kis- és közepes vállalkozási szektor erősen differenciált (Laky 1998; Győri 2012). Kifejtve: a kkv-szektor összetett, többszereplős partnerkörrel rendelkező és hálózati megoldásokban érdekelt vállalkozásai nagyobb mértékben beágyazottak, üzleti kapcsolataikban kevésbé építenek a bizalomra (formális szerződésekre támaszkodnak), míg velük szemben a homogén, kisméretű kapcsolatrendszerrel rendelkező vállalkozások kevésbé beágyazott kapcsolatokkal rendelkeznek, s üzleti kapcsolataikra inkább jellemző a szerződéses bizalom (Csabina–Leveleki 2000, 2003; Csabina et al. 2001; Tóth 1999, 2003).

A dolgozatban mindezeknek megfelelően a következő kérdésekre keresem a választ:

1. Milyen a kistérségben működő kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszere, mennyire összetett és kiterjedt kapcsolatokon keresztül ágyazódnak be a környezetükbe? Milyen mértékben vannak jelen a vállalati kapcsolatokhoz köthető ún. modern együttműködési tényezők? Más szóval: mekkora a vállalkozások „hálózatosodottsága”?

2. Milyen tényezők befolyásolják a kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitását, az együttműködések tartalmát és rendszerességét? Ebben mekkora szerepe van a vállalkozások egyes gazdasági-szervezeti tényezőinek?

3. Végül a dolgozat választ keres arra, hogy milyen szerepet játszik a társadalmi tőke – mint erőforrás – a kis- és középvállalati együttműködések kialakulásában és hatékonyságában? A társadalmi erőforrást jelentő kötelékek közül melyeknek van nagyobb jelentősége a vállalati kooperációk formálódásában? Milyen típusú vállalkozások ágyazódnak be a térség társadalmi kapcsolataiba?

V.2. A kutatás módszertana és a felmérés körülményei

A dolgozat empirikus bázisát a Dunaújvárosi kistérségben működő kis- és középvállalkozások körében általam folytatott kutatás adja. A kutatás közel egy éven át zajlott, a vizsgált vállalkozások körében az adatfelvételre 2010 augusztusa és 2011 márciusa között került sor. Az egész kutatás saját koordinációmban történt a BKTE Alapítvány anyagi támogatásának segítségével. A kérdőívet, a mintába került vállalkozások felkutatását, a kérdezést és az elemzést egyedül végeztem el konzulensem, Dr. Czakó Ágnes szakmai iránymutatásával.

V.2.1. A mintavétel

A kutatás fő módszere a kérdőíves megkeresés volt. A minta összeállítása a KSH Veszprém megyei Igazgatósága által rendelkezésemre bocsátott településsoros adatbázisból véletlenszerű mintavételi eljárással történt.⁷³ Eredeti elképzelésem szerint 300 vállalkozást kívántam felkeresni. *A kiválasztás során meghatározó tényező volt területi szinten a vállalkozások kistérségen belüli helye*, vagyis ügyeltem arra, hogy *érvényesüljön a terület szerinti megoszlás*, hogy ne térjek el a kkv-szektor vállalkozásaira e téren jellemző arányoktól. A vizsgált kistérségben működő kis- és közepes vállalkozások 73 százaléka Dunaújvárosban, 27 százaléka a nyolc kistérségi településen működik, ezért a minta összeállításkor a területi (Dunaújváros – többi kistérségi település) reprezentativitást szem előtt tartva ezeket az arányokat vettem figyelembe. A területi elhelyezkedés érvényesítése mellett arra is törekedtem, hogy *a tevékenységi terület előfordulási gyakorisága szerint is differenciáljam a mintát*. A tényleges mintát alkotó vállalkozások e jellemző szerinti megoszlása, csakúgy, mint a kistérségen belüli elhelyezkedés alapján való megoszlás, jól tükrözi a térségben nyilvántartott összes kis- és közepes vállalkozásra jellemző arányokat, illetve az arányokban fellelhető nagyságrendi különbségeket (lásd 2. táblázat). Mivel a vizsgált kistérségben működő összes alkalmazott nélküli-, mikro-, kis- és középvállalkozás 95,4 százalékának nagysága nem éri el a 10 főt, és csak 4,6 százalékuk foglalkoztat 10 főnél több alkalmazottat, ezért a kistérség kkv-szektorának méretszerkezetét

⁷³ A KSH Veszprém megyei Igazgatósága által településsoros bontásban rendelkezésemre bocsátott adatbázis összesítése szerint 2010 első félévében 4489 kkv működött a Dunaújvárosi kistérség 9 településén, így közel 4500 vállalkozás jelentette a vizsgált sokaságot.

tekintve, a minta összeállítása során az volt a célom, hogy a felmérést ne dominálják túlságosan nagymértékben a mikrovállalkozások. Vagyis a felvétel mintájában a mikrovállalkozások alulreprezentálása mellett döntöttem, s azzal a megszorítással éltem, hogy a kiválasztásra kerülő térségbeli kisvállalkozások 50 százalékának 10 vagy annál több alkalmazottja legyen.⁷⁴

Mivel a kutatás a kis és közepes vállalkozások kapcsolatainak tipologizálásával foglalkozik, úgy vélem, ez a döntés indokolt. Tudjuk, hogy a foglalkoztatotti létszám szerint legkisebb vállalkozások, melyek egy-két fős helyi, egyéni vállalkozások vagy betéti társaságok – azaz önfoglalkoztatók, nem cégek – mind üzleti, mind társadalmi kapcsolataik – feltételezhetően – személyhez kötött nexusok. Összetettebb kapcsolatokat az ennél nagyobb, a 10 és annál több főt foglalkoztató vállalkozások esetében várhatunk. A minta kiválasztásánál azt tartottam szem előtt, hogy a kistérségben valóságosan 95:5 arányú mikro: kis-közepes vállalkozási arány helyett a kapcsolatokban gazdagabb közepes méret felé „toljam el” a megkérdezett vállalkozások arányát. A minta tehát a vállalati méret egyik mutatója, a foglalkoztatotti létszám szerint torzít, viszont másik vállalati méret-mutató, az árbevétel-kategóriák⁷⁵ szerint és a területi elhelyezkedés, valamint az ágazat szerint reprezentatívnak tekinthető.

Az elemzés során a 10 fő feletti vállalkozások túltreprezentáltságát figyelembe veszem, ahol indokolt, a két almintán külön-külön mutatom be eredményeket (pl. az együttműködések elemeire vonatkozó alhipotézisek tesztelése), ahol szükségesnek látszik, súlyokat alkalmazok (pl. az együttműködési kapcsolatok mutatói alapján a vállalkozások csoportjainak elkülönítése klaszterelemzés módszerével).

A kutatás során végül 263 mikro-, kis- és közepes vállalkozást kérdeztem meg, ami a KSH által a Dunaújvárosi kistérségben működőként nyilvántartott összes kis- és középvállalkozás 5,8 százalékát jelenti. A felmérés tehát 263 esetet tartalmaz,

⁷⁴ A „nagyobb méretű” vállalkozások túltreprezentáltsága melletti érv a társadalomföldrajzban is alkalmazott, a térségi vonzáskörzetek leírását magyarázó newtoni tömegvonzási törvény, a *gravitációs törvény*, illetve modell, mely szerint a nagyobb társadalmi tömeg – esetünkben a nagyobb vállalkozás – nagyobb vonzerőt gyakorol a környezetre, több kapcsolatot vonz, mint a kisebb (Nemes-Nagy 2007).

⁷⁵ A minta árbevétel szerinti megoszlásáról részletesen a későbbiekben, a dolgozat V.3.2. fejezetében térek ki (lásd 5. táblázat).

melyben az 1-9 fős vállalkozások almintája 131, a 10-249 fős vállalkozások almintája 132 esetet ölel fel. A válaszadó és a térségbeli teljes sokaságban szereplő kisvállalkozások területi elhelyezkedés, ágazat és nagyság szerinti megoszlását a 2. táblázat mutatja be.

2. táblázat

A megkérdezett és a teljes sokaságban szereplő vállalkozások megoszlása területi elhelyezkedés, ágazat és alkalmazottak létszáma szerint (db.,%)

Szempontok	válaszadó vállalkozások		működő vállalkozások*		Válaszadók aránya a sokasághoz viszonyítva
	száma db.	megoszlása %	száma db.	megoszlása %	
<i>Területi elhelyezkedés</i>					
Dunaújváros	196	74,5	3253	72,6	6,0
Többi kistérségi település ⁷⁶	67	25,5	1236	27,4	5,4
Kkv-szektor összesen	263	100	4489	100	5,8
<i>Ágazat</i>					
Feldolgozóipar ⁷⁷	19	7,2	410	9,1	4,6
Építőipar	37	14,0	513	11,4	7,2
Kereskedelem	76	28,8	1120	24,9	6,7
Szolgáltatás	131	50,0	2446	54,4	5,3
Kkv-szektor összesen	263	100	4489	100	5,8
<i>Vállalatméret</i>					
Mikrovállalkozás 0-9 fő	131	49,8	4285	95,5	3,0
Kisvállalkozás 10-49 fő	119	45,2	180	4,0	66,1
Középvállalkozás 50-249 fő	13	5,0	24	0,5	54,1
Kkv-szektor összesen	263	100	4489	100	5,8

*Forrás: KSH Veszprémi Igazgatósága által rendelkezésemre bocsátott településsoros adatok alapján számolva

A kutatás alapját jelentő, személyes lekérdezésen alapuló vállalati kérdőíves felmérés lebonyolításának szervezési munkáit már 2010 júniusában elkezdtem. A vállalkozások vezetőinek az első telefonos megkeresés előtt egy felkérőlevelet küldtem e-mailben – amennyiben sikerült az Interneten megtalálnom elérhetőségüket –, hangsúlyozva a levélben, hogy válaszaikkal egy doktori disszertáció elkészüléséhez nyújtanak segítséget. A tapasztalatok azt mutatták, hogy ez az e-

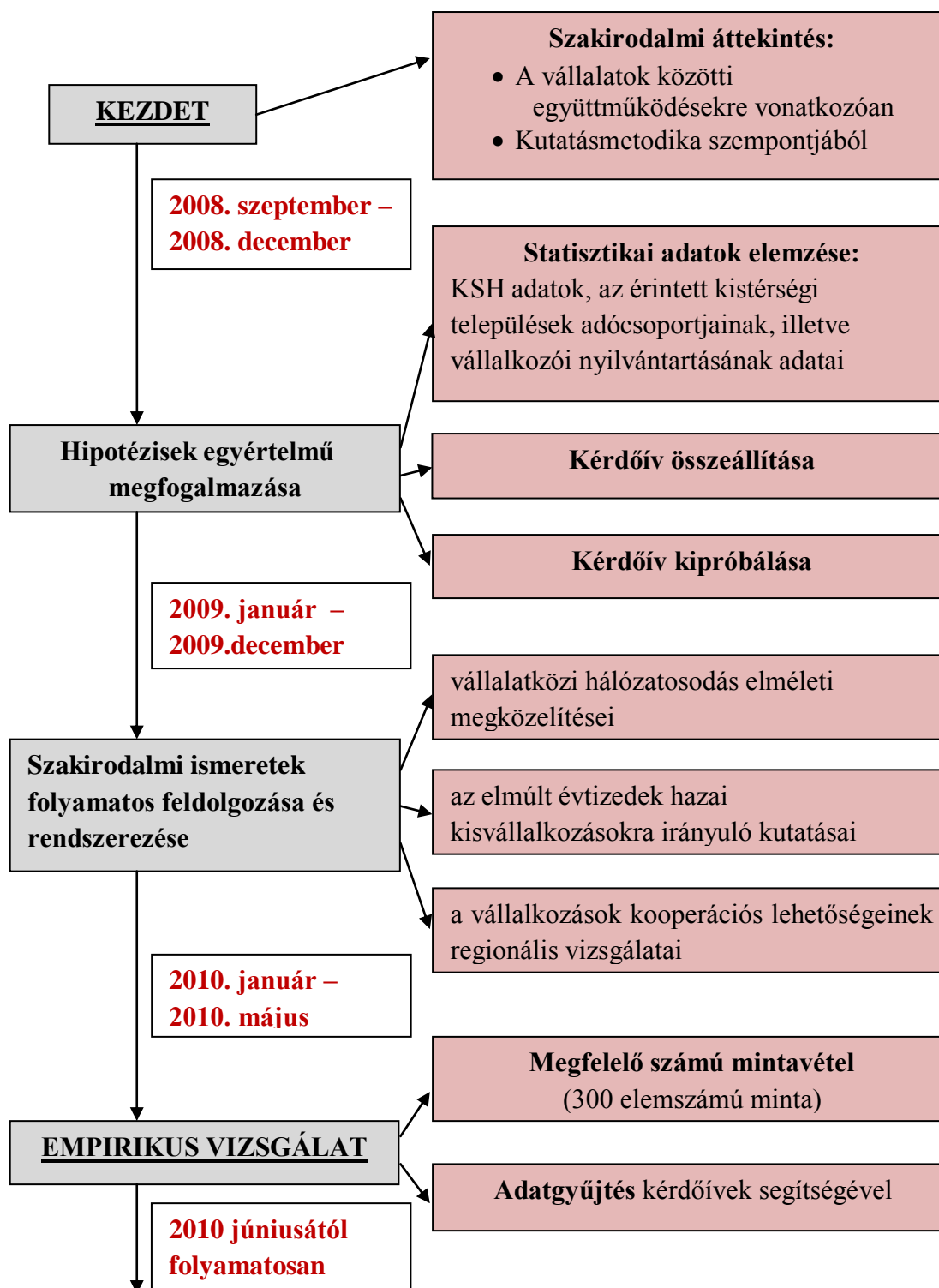
⁷⁶ Baracs, Daruszentmiklós, Előszállás, Kisapostag, Mezőfalva, Nagykarácsony, Nagyvenyim, Rácalmás.

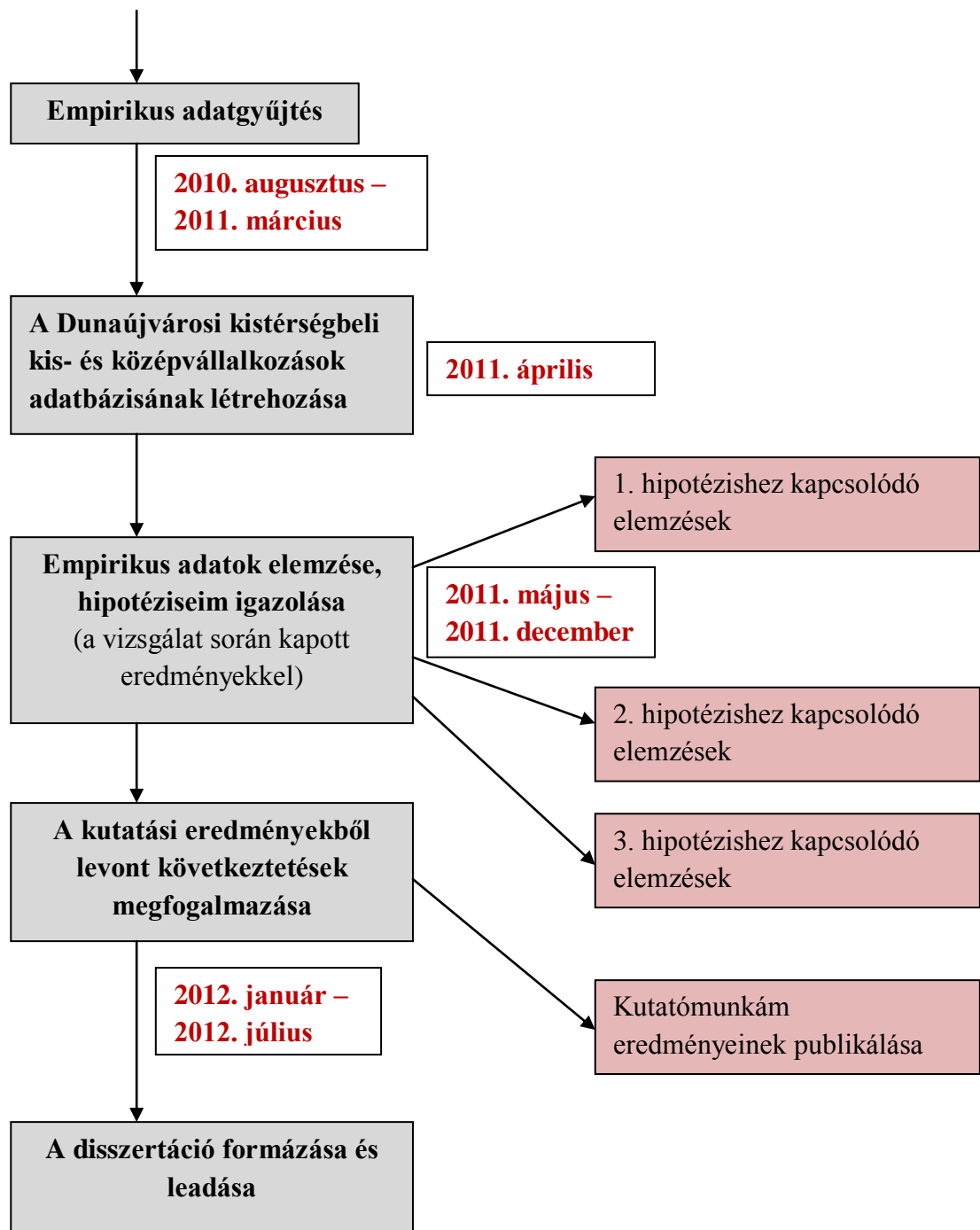
⁷⁷ Feldolgozóipar, bányászat és villamosenergia-ellátás területén működő vállalkozások együttesen számolva.

mailben küldött rövid kutatási ismertető és felkérőlevél pozitívan befolyásolta a vállalatvezetők hozzáállását a kutatáshoz. Több esetben előfordult, hogy az elektronikusan elküldött levelemben feltüntetett elérhetőségemen ők kerestek meg telefonon a személyes találkozó időpontjának egyeztetése miatt. A személyes találkozó időpontjának megszervezése leginkább a 20 fő alatti kisvállalkozások esetében ütközött nehézségekbe, és tetemes idő-, illetve energiaráfordítást igényelt. Egyfelől azért, mert esetükben ritkán sikerült internetes és/vagy telefonos elérhetőséget találni, s így rábeszélni őket a kutatásban való részvételre, másfelől azért, mert ezek a vállalkozások bizonyultak a legbizalmatlanabbnak és legelutasítóbbnak a kérdőíves felmérés iránt. Ezt a bizalmatlanságot támasztja alá, hogy például egyetlen 10 fő alatti vállalkozás sem volt hajlandó megnevezni egyetlen partnerét sem (csupán a partnercégre vonatkozó alapinformációkat kaptam). Ezért a telefonos időpont egyeztetésének hiányában a legnehezebb feladatnak a mikrovállalkozások felkeresése és lekérdezése bizonyult, amit a bizalomhiány – válaszmegtagadás – mellett tovább nehezített az is, hogy nagyon sok esetben elköltözés vagy megszűnés miatt nem tudtam a címlistán szereplő vállalkozásokat elérni, így többször pótcímekre volt szükségem.

A kutatás időbeli menetéről, egyes fázisairól (a kutatás tervezésének kezdetétől, az adatgyűjtésen át, az elemzésig és a dolgozat elkészüléséig) összefoglaló jelleggel készült az *1. ábra*.

1. ábra: Folyamat-diagram a kutatás menetéről





V.2.2. A kérdőív

A Dunaújvárosi kistérségben végzett terepmunka adatfelvételét a kérdőív bonyolultságára való tekintettel – a könnyebb érthetősége érdekében – egy előzetes próbakérdezés is megelőzte, mely során tíz vállalkozást kerestem fel. Az így szerzett tapasztalatok nagymértékben hozzájárultak a kérdőív végleges formájának kialakulásához.

A kérdőív kidolgozása során alapvető cél volt, hogy ne legyen túlságosan hosszú, megválaszolása maximum 30 percet vegyen igénybe. Végül a tervezett 20-30 perc helyett általában 45 percig tartott a lekérdezés (az esetek valamivel több mint a felénél így történt), de gyakran ez még további fél órával is meghosszabbodott (közel 1/5-e másfél órán át tartott), míg az összes többi (78 db.) 45 percnél rövidebb időt vett igénybe.

A kidolgozott kérdőív 25 kérdést (278 változót) tartalmaz (4. Melléklet). A kérdések nagy része nem egy évre vonatkozott, hanem az elmúlt két évre, azaz a 2008 és 2010 közötti időszakot kellett figyelembe vennie a válaszadónak. A kérdőív struktúrája alapvetően négy nagyobb tematikus részből áll: az első rész a vállalkozás általános jellemzőire, a második rész a vállalkozás együttműködési kapcsolatrendszerére, a harmadik rész a vállalatközi kapcsolatok kialakulását és működését befolyásoló tényezőkre, a negyedik rész a vállalkozás jövőre vonatkozó együttműködési terveire, elképzeléseire irányult. A tézistervben konkrét vállalatközi hálózatok leírását terveztem, de adathiány miatt ennek a célnak nem tudok eleget tenni, mivel a kkv-tulajdonosok – ritka kivételtől eltekintve – nem nevezték meg a partnercégeiket.⁷⁸

A kérdőív a válaszadó személyre vonatkozó kérdésekkel kezdődött: *válaszadó beosztása, neme, életkora és legmagasabb iskolai végzettsége*. A legtöbb esetben maguk a tulajdonosok, illetve a vállalkozás vezetői fogadtak és válaszoltak a kérdésekre (88%), a többi esetben a vállalkozás vezetője által a válaszadásra kijelölt illetékes személyek, igazgatóhelyettesi jogkörben dolgozó alkalmazottak – a vezető „jobb kezei” – voltak a válaszadók (12%). Ezután a ***vállalkozásra vonatkozó***

⁷⁸ Így az adatfelvétel nem alkalmas arra, hogy a válaszadó kisvállalkozások hálózati kapcsolatainak sűrűségéről, alakzatairól, struktúrájáról képet adjon, viszont alkalmas arra, hogy leírja a hálózatban, illetve hálózaton kívül működő vállalkozások jellegzetességeit.

alapinformációkra irányuló kérdések következtek: alapítás éve, jogi forma, tulajdoni struktúra (külföldi tulajdon részaránya), tulajdonosi kör összetétele (családi, rokoni, ismerősi körből kikerülő tulajdonosok aránya), ágazat, méret (alkalmazottak létszáma és a 2009. évi árbevétele), alkalmazottak legmagasabb iskolai végzettség szerinti összetétele, valamint a piaci hatókör (értékesítés és beszerzés földrajzi helye).

A második kérdésblokk a *vállalkozások partnerkapcsolataira* vonatkozott. Ez a blokk több részből állt össze: egyrészt a vállalkozások szakmai szervezetekkel kialakított interszektorális kapcsolatrendszerére, másrészt a szektoron belüli piaci partnerekkel létesített együttműködésekre irányult.

A *vállalkozások interszektorális kapcsolatrendszerének* szerkezetére vonatkozó rész egyrészt méri a vállalkozások *helyi vállalkozási központtal, kamarával és vállalkozásfejlesztési szervezetekkel* (innovációs és technológiai központtal, inkubátorházzal, ipari parkkal, vállalkozásfejlesztési ügynökséggel, tanácsadó szervezettel) létesített kapcsolatait, másrészt az *önkormányzatok, civil szféra szervezetei* (alapítványok, egyesületek) felé mutató kontaktusokat, harmadrészt a *tudástermelő és tudásközvetítő intézményekkel* (egyetemekkel, főiskolákkal, állami vagy magán kutatás-fejlesztési szervezetekkel) kialakított együttműködések, s negyedrészt a *pénzüntézetekkel* (bankokkal, takarékszövetkezetekkel) fennálló kooperációs viszonyokat. Az együttműködések létének vagy hiányának megállapítása mellett a *kooperáció konkrét tartalmára, intenzitására*, valamint a *kapcsolattartás módjára* is rákérdeztem (az adott szervezettel hivatalos úton tartják a kapcsolatot vagy személyes ismerősön keresztül).

A *kkv-k más vállalkozásokkal kialakított együttműködéseire* vonatkozó – *piaci kapcsolati* – *kérdésblokk* a legfontosabb partnercégekkel létesített kooperációkra vonatkozott. Ez a blokk is több területet ölelt fel. Először arra kértem a válaszadó vállalkozásokat, hogy jellemezzék a hús legfontosabbnak tartott partnerüket (méret, földrajzi hely és tevékenység szerint)⁷⁹, melynek célja az *együttműködési irányok*

⁷⁹ Legelső formájában a kérdőív a partnervállalat nevét is kérte, de – ahogyan ezt már említettem – a válaszadók elzárkóztak a partnereik megnevezésétől, sőt sokszor ezt olyan felháborítónak tartották, hogy a bizalmatlanság elkerülése miatt a későbbiekben ennek az információnak a kihagyására kényszerültem.

megismerése volt. Ezt követően – külön-külön – a megjelölt *partnerkapcsolatok tartalmára* rákérdezve a partneri relációk mélysége felől érdeklődtem: konkrétan miben nyilvánul meg az adott szervezettel az együttműködés (alapvetően beszállító illetve vevő/ügyfél centrikus, tulajdonosi összefonódás, finanszírozási kapcsolat, információcsere, szakmai nyilvánosság együttműködéses megteremtése vagy közös beszerzési, fejlesztési, pályázati stb. kapcsolat). További kérdés vonatkozott a *kapcsolat intenzitására, időtartamára*, hogy ad-hoc jellegű vagy hosszú távú, stabil együttműködésről van-e szó. A kooperációs viszonyt jellemző bizalom szintjére irányuló kérdés az *együttműködés formai keretére* kérdezett rá: az együttműködés szóbeli megállapodáson vagy írásos szerződésen nyugszik.⁸⁰ Végül a *kapcsolat beágyazottságára* vonatkozó kérdés azt tudakolta, hogy a partnerszervezettel hivatalos úton tartják a kapcsolatot vagy személyes ismerősön keresztül, aki adott esetben elintézi valamit, informál vagy segít, ha kell.

Végül a harmadik kérdésblokk a vállalkozások ***közeljövőre vonatkozó együttműködési terveire, elképzeléseire*** fókuszált. Ezzel kapcsolatban rákérdezett a következő két éven belül – más szervezettel közösen – tervezett pályázati aktivitásra, és arra, hogy milyen gazdasági szektoron belüli, illetve azon kívüli szereplőkkel (vállalatcsoporton belüli partnerrel, piaci partnerrel, tudásközponttal, szakmai szervezettel stb.) tervezi együttműködés kialakítását.

⁸⁰ Korábbi empirikus kutatások (Csabina et al. 2001; Tóth 2003) által követett gyakorlatra támaszkodva, négy válaszlehetőséget tartalmazott a kérdőív: szóbeli megállapodás, az írásos szerződést szóbeli megállapodás előzte meg, általános keretszerződésen alapuló írásos megállapodás, minden részletre kiterjedő szerződéses megállapodás.

V.3. A Dunaújvárosi kistérség vizsgálata

A dolgozat V.3. fejezete a Dunaújvárosi kistérségben végzett empirikus kutatás tapasztalatairól szól. A kutatás eredményeinek ismertetése előtt egy rövid kitérőt teszek a vizsgált térség gazdaságtörténeti sajátosságainak bemutatására⁸¹, melyet lényegesnek tartok a gazdasági cselekvések társadalmi beágyazottsága, a társadalmi környezet megismerése szempontjából.

V.3.1. A Dunaújvárosi kistérség gazdaságának alapvető jellemzői

A vizsgált kistérség Magyarország egyik gazdaságilag legfejlettebb régiójában – a Közép-Dunántúl Régióban – található. A régió három megyéje közül, Komárom-Esztergom és Fejér megye fejlettsége belső hasonlóságot mutat egymással az általam vizsgált gazdasági mutatószámok – GDP nagysága, beruházások mértéke, külföldi működő tőke, havi nettó átlagkereset, munkanélküliség, személygépkocsi-állomány – alapján (részletesen lásd *M6. táblázat*), míg Veszprém megye inkább a Dél-dunántúli régióhoz közelít (KSH 2011b).⁸²

A Közép-dunántúli régió erősen iparosodott⁸³ térsége az országnak, az ipari alkalmazottak 1000 lakosra vetített mutatószáma alapján mindenképpen a legiparosodottabb régióról van szó (*M7. táblázat*). A régió ipara elsősorban Komárom-Esztergom megyében és Fejér megyében koncentrálódik. Fejér megye a vállalkozások sűrűségét (működő vállalkozások 1000 lakosra jutó számát) tekintve a középmezőnyben helyezkedik el, a megye két kistérségében – a Székesfehérvári és Gárdonyi kistérségben – megfigyelhető magas arányszámnak köszönhetően (*M8. táblázat*). Ugyanakkor a megye dunaújvárosi térségében alacsony a vállalkozások sűrűsége (59), mely jóval az országos és megyei átlag alatt alakul.

⁸¹ A fejezet alapvetően a KSH Fejér megye statisztikai évkönyve, 2010 és Területi statisztikai évkönyv, 2010 kiadványaira (KSH 2011a, 2011b), valamint az érintett kistérségi települések adócsoportjainak, illetve vállalkozói nyilvántartásának adataira támaszkodik.

⁸² A legkedvezőbb értékekkel rendelkező Közép-Magyarország Régió (Budapest és Pest megye) jelentősen elkülönül az ország többi régiójától, valamint egyes területeken kiemelkedő értékek jellemzik a Nyugat-dunántúli régiót Győr-Moson-Sopron megye révén.

⁸³ Az 1000 lakosra jutó ipari alkalmazottak számát tekintve az első helyen áll, az iparban dolgozók száma alapján a Közép-magyarországi régió után második a rangsorban.

Dunaújváros és térségének⁸⁴ alacsony vállalkozási intenzitása a város iparkulturális jellegével magyarázható. A kistérség legnagyobb foglalkoztatója, a Dunafer – a Dunai Vasmű jogutódja – a rendszerváltás után is talpon maradt, a kisebb vállalatok létszámának leépítésével, illetve megszűnésével együtt a dunaújvárosiakat és a vonzáskörzetében élőket nem érte olyan gazdasági sokk, mint ami megfigyelhető volt számos más településen. A „Vasmű” továbbra is magas dolgozói létszámot foglalkoztat, így a megélhetésből adódó vállalkozási kényszer – vállalkozói hajlandóság – elkerülte a várost és környezetét. Feltehetően erre vezethető vissza az is, hogy a vállalkozások között az egyéni vállalkozások aránya az országban a legalacsonyabbak közé tartozik, mely 50,8 százalék volt 2010-ben (KSH 2011b).⁸⁵

Dunaújváros a rendszerváltást követően is megmaradt alapvetően iparvárosnak. A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint az iparban foglalkoztatottak aránya Dunaújvárosban jóval magasabb a megyei jogú városok átlagánál: 2010-ben az összes alkalmazott 47,9 százaléka dolgozott az iparban⁸⁶, döntő többségük a feldolgozóiparban, ezen belül is a fém alapanyag, fémfeldolgozási termék gyártása, a papírgyártás, valamint a műszergyártás területén (KSH 2011a). Ugyanakkor a szolgáltató szektor fejlődése elmarad az országos tendenciáktól, az aktív keresők 48,6 százaléka dolgozik a harmadik szektorban szemben a megyei jogú városok 67,8 százalékos értékével.

V.3.1.1. A Vasmű és környezete

A város és kistérségének gazdasági életében a mai napig kitüntetett jelentőséggel bír a Dunafer Dunai Vasmű (jelenlegi nevén ISD Dunafer Zrt.), mely a magyar acélipar meghatározó vállalkozása.⁸⁷ Története 1949-ig nyúlik vissza, amikor a politikai vezetés az első 3 éves terv jegyében az ország gyors iparosítását, elsősorban

⁸⁴ A Dunaújvárosi kistérség 9 településből áll. Lakosainak száma 2010-ben 71436 fő volt. A térségben egy megyei jogú város van – Dunaújváros –, ahol a kistérség lakosságának közel háromnegyede él. A statisztikai mutatókat tekintve Dunaújváros jelentős húzóerőt jelent a kistérségben (KSH 2011a).

⁸⁵ Szemben az egyéni vállalkozások országos 63,5%-os arányával (M3. táblázat).

⁸⁶ A megyei jogú városok esetében az iparban dolgozó alkalmazottak aránya 30,1%.

⁸⁷ A Vasmű történetére vonatkozó információim Horváth István és munkatársai által végzett anyaggyűjtés eredményeit tartalmazó – a Vasmű 50 éves fennállásának alkalmából készült – kötet tanulmányaiból (Horváth et al. 1999), valamint Lukács Péter, stratégiai műszaki vezérigazgató-helyetttel készített interjúból és a HVG Archivumból származnak.

a nehézipar és a gépipar fejlesztését rendelte le. Így Dunaújváros a „Vasmű” létesítéséről szóló minisztertanácsi döntésnek – az 1950 utáni szocialista iparosításnak – köszönheti létét.⁸⁸

A Vasmű méreteiből adódóan meghatározta és bizonyos mértékig el is nyomta a város és a kistérség gazdaságát. A vállalat nem játszott tudatos gazdaságfejlesztő szerepet a kistérségben, de hatalmas gazdasági és társadalmi súlya miatt befolyásolta a kistérség gazdaságának szerkezetét. Az államszocializmus éveiben dinamikusan nőtt a Vasmű: technológiai fejlesztések és kapacitásbővítés révén a hazai vaskohászat meghatározó vállalatává vált. A cég termékei alapjául szolgáltak a közútijármű-program, a gépgyártás fejlesztésének (például Ikarus, Rába), az olaj- és gázvezetékrendszerek megépítésének (például Barátság kőolajvezeték), a könnyűszerkezetes építési mód általános elterjesztésének.

A vállalat KGST-piacról történő átrendeződése, új piacok felé fordulása már az 1980-as években megkezdődött, melynek következtében a 80-as évek végén a Vasmű kivitelében a Szovjetunióba irányuló export kevesebb mint 10 százalékot tett ki. A KGST összeomlása ezért nem érintette olyan érzékenyen a vállalatot – s ezáltal a kistérséget –, mint például Diósgyőrt vagy Ózdot. Amint megteremtette az országgyűlés a gazdálkodó szervezetek átalakulásának jogszabályi kereteit, megkezdődött a Dunai Vasmű társaságcsoporthá alakulása. Ennek eredményeként egy konszernszerű szervezet jött létre úgy, hogy az irányító központ állami tulajdonban maradt. Az egyes termelő- és szolgáltató tevékenységek önálló gazdasági társaságokba (kft-kbe) szerveződtek, majd ’92-ben a konszern részvénytársasággá alakult, Dunaferri Dunai Vasmű Rt. néven. A kilencvenes évek első felének gazdasági recessziója a vállalatnál is okozott likviditási gondokat, amit részvénycsomagok kibocsátásával próbáltak meg kezelni. Gazdasági helyzete – az 1993-as mélypont után – a kilencvenes évek közepétől ismét javulni kezdett, amikor a Kis-Jugoszlávia elleni embargó okozta válságon a külpiaci logisztikai

⁸⁸ A döntés egy új, gigantikus vaskohászati kombinát és a hozzá kapcsolódó lakótelep felépítéséről szólt 1949. december 28-án. A mai város helyét eredetileg – a szerbiai vasérchez és a mecseki feketeszénhez közelebb fekvő – Mohácsra tervezték, de Magyarország Jugoszláviával szembeni külpolitikája miatt végül a „város” – akkori nevén Sztálinváros – Fejér megyébe, a Pentelei-löszfennsíkra került (Horváth et al. 1999). A város „telephelyének” kijelölésében komoly szerepet játszott az olcsó vízi szállítás lehetősége a Dunán, és hogy Dunapentelén már volt vasút, ugyanakkor hiányoztak a Dunán is átvívelő, keleti irányú szállítási útvonalak.

tevékenységének átstrukturálásával sikerült úrrá lennie. Csak ezt követően kezdődtek meg az érdemi tárgyalások a Vasmű privatizációjáról, mely a cég részvénytársasággá alakulása óta folyamatosan napirenden volt. A vállalat eladása elsősorban a hosszú távú fennmaradás szempontjából látszott szükségesnek, mivel komoly műszaki fejlesztések nélkül a régi, 35-40 éves berendezésekkel működő alaptermotechnológia nem bizonyult versenyképesnek. A gyár privatizációjára végül 2004-ben került sor. A kormány olyan magánosítást támogatott, amely a vaskohászat fejlesztése mellett – a térség sajátos gazdasági szerkezetére való tekintettel – vállalta, hogy öt évig megtartja a foglalkoztatotti létszámot. A privatizációt elnyerő ukrán-svájci cég (Donbass-Duferco konzorcium) az elmúlt néhány évben mégis létszámleépítésekre kényszerült, amit elsősorban nem a technológiaváltás és nem is a jelenlegi gazdasági válság tett indokolttá, hanem a vállalatcsoporton belül foglalkoztatott rendkívül jelentős – adminisztratív jellegű – munkaerő felesleg.⁸⁹ Jelenleg a cégcsoport hat tagvállalatot foglal magában – ezekben a Dunaferr Zrt. többségi, illetve 100 százalékos tulajdonnal rendelkezik –, melyek termeléssel (kokszolás), kereskedelemmel (acéltermékek feldolgozása és forgalmazása) és szolgáltatások (hulladékkezelés, logisztika és energiaszolgáltatás) nyújtásával foglalkoznak.

Kétségtől a Dunaferr a térség legmeghatározóbb gazdasági szereplője és legnagyobb foglalkoztatója, és a térségben mindenki bízik is benne, hogy ez így marad a jövőben is. Nem alaptalan az a szlogen – melyet interjúalanyaimtól hallottam –, hogy „Ha a vasgyár tüsszent, akkor a régió kap tüdőgyulladást.” Habár az elmúlt 7-8 évben sor került a cégnél kisebb-nagyobb elbocsátásokra, jelenleg is mintegy 7500 munkavállalót foglalkoztat.⁹⁰ A gyár működése a térség életét meghatározóan befolyásolja: a kistérségi lakosság egytizedének ad munkát, azaz családtagokkal együtt a térségbeli lakosság több mint harmada (kb. 30.000 fő) kötődik egzisztenciálisan a céghez.⁹¹ „Ha él a gyár, él a város” tartja a mondás

⁸⁹ A cégcsoport mai napig sikeres működését támasztja alá, hogy például a hideghengerműi késztermék-kibocsátás az ezredfordulós fél millió tonnáról napjainkra 1 millió tonnára növekedett (2011. évi adat), pácolói kapacitása pedig 500 ezer tonnáról 1,6 millió tonnára.

⁹⁰ A Vasmű munkaerő-létszáma 1980-ban érte el a maximumát, akkor közel 12 ezer alkalmazottja volt.

⁹¹ A Vasmű kollektív szerződése viszonylag magas bér- és juttatási rendszert biztosít a dolgozóknak, a jobb években a „vasműs” bérek 25-50 százalékkal is meghaladták az országos átlagot.

Dunaújvárosban. A városi önkormányzat éves költségvetésének negyedét (20-25%-át) a Dunaferri és tagvállalatainak iparüzési adója adja.

A városról ugyan mindenkinek a Dunaferri jut az eszébe, a térség gazdasága azonban ennél sokszínűbb. Természetesen a rendszerváltást követő gazdasági nehézségek, illetve a hazai piac pangása kihívások elé állították a dunaújvárosi vállalatokat is, melyek több-kevesebb sikerrel álltak helyt a versenyben. Az ezredfordulót követően több nagyobb – és korábban sikeres – vállalat kényszerült a termelés leállítására.⁹²

Jelenleg 8 nagyvállalat működik a kistérségben, melyek közül 5 a Dunaferri cégcsoport érdekeltségébe tartozik. A gazdasági életben – elsősorban a dolgozói létszám tekintetében – még jelentős szerepet tölt be a korábbi termelőszövetkezetből alakult társaság (Agrospecial Kft.), mely egy 100 százalékos állami tulajdonú ún. mezőgazdasági típusú „börtön-társaság”. A Büntetés-végrehajtás Országos Parancsnoksága által felügyelt vállalatról van szó, melynek alapvető feladata a fogvatartottak – a Pálhalmai Országos Büntetés-végrehajtási Intézetben élők – foglalkoztatása. A cég közel 1100 dolgozója közül 800-an az Intézetben töltik a büntetésüket, állandó munkalehetőséget 300 főnek biztosít.

A térség másik nagyobb foglalkoztatója az „óragyár”. A Magyar Optikai Művek Dunaújvárosi Üzeme az államszocializmus utolsó éveiben 900 főt is foglalkoztatott, de a rendszerváltást követő gazdasági krízist csak létszámleépítéssel és termékszerkezet-váltással sikerült túlélnie. Mindezek következtében ma közel 500 főt foglalkoztat az időközben MOMERT Zrt-vé alakult gyár – de még így is a város legnagyobb foglalkoztatói közé tartozik –, és a fő profilja ma már nem az óragyártás, hanem a személy- és konyhamérlegek, eszpresszó kávéfőzők gyártása.⁹³

⁹² A '90-es évek során jelentett csődöt a több mint 300 embernek munkát adó „fonoda” (Dunaújvárosi Fésűsfonoda, későbbi nevén Dutex Rt.), majd két textilipari üzem, az angol tulajdonú egykori Elit Ruhagyár és a Fékon is erre kényszerült. A Fejértei dunaújvárosi tejüzeme a privatizáció során az olasz Parmalat tulajdonába került, de mivel a hazai tejfogyasztás visszaesése miatt az üzem kapacitása kihasználatlan volt, így 1998-ban a dunaújvárosi üzemben megszűnt a tejtermékgyártás, s 150 embernek mondtak fel. A kenyérgyár is sajnos erre a sorsa jutott, ugyan a gazdaságosság jegyében '95-ben lecsökkentette alkalmazottainak létszámát 210-ről 70 főre, de így sem tudta a vállalat megállni a helyét a piaci versenyben és 2004-ben bezárt.

⁹³ A cég vezetésének legnagyobb büszkesége, hogy a világ személymérleg-gyártásának 5 százalékával dicsekedhet a gyár.

A térségbe idáig újonnan nem települtek nagyvállalatok, multinacionális cégek, a város minden erőfeszítése ellenére sem. Ebben több tényező is szerepet játszott, de valószínűleg döntő szerepe volt a Vasmű meghatározó jelenlétének. A Vasmű kollektív szerződését már említettem, mely rögzíti a dolgozók – országos viszonylatban magas – bérét és juttatási rendszerét, s ez (is) feltehetően komoly akadálya a vállalkozások kialakulásának és fejlődésének a térségben. A betelepülő multit, vagy a dolgozóknak minimálbért fizető vállalkozásokat elriasztja, a Vasmű dolgozóit pedig a magas bér- és járulékrendszer röghöz köti, vagyis érthetően nem ösztönzi arra, hogy megváljanak a Vasműtől.⁹⁴

Ezért jelentett hatalmas fordulópontot – és mérföldkövet – a város és kistérségének életében, amikor 2005-ben aláírásra került a Hankook gumibroncsgyár létesítéséről szóló megállapodás.⁹⁵ A Dunaújváros határában, Rácalmáson felépült gyárban – mely a koreai tulajdonú cégcsoport első európai abroncsgyára, és ezáltal európai központja is lett – 2007-ben kezdődött el a termelés. A jelenleg közel 2000 alkalmazottat foglalkoztató nagyvállalat további bővítést tervez, már célegyenésben van a rácalmási gyár építésének második szakasza, s a gyár tervei szerint az új üzem révén a megnövelt kapacitásnak köszönhetően 700 új munkahelyet teremtet.⁹⁶

A Vasmű felépítése óta sem Dunaújvárosban, sem a környékén nem történt akkora beruházás, mint amit a Hankook hozott a térségbe. A gumibroncsgyár megtelepedése hosszútávon biztosíthatja az ipar fejlődését, valamint annak az ipari kultúrának a fennmaradását, mely a városban történelmileg kialakult.

⁹⁴ Ugyan a bérkülönbség problémáját még meg is lehet oldani, hiszen az adómentes kifizetés mindkét félnek megéri, de az egyéb járulékokkal szemben nincs alternatívája a vállalkozásoknak.

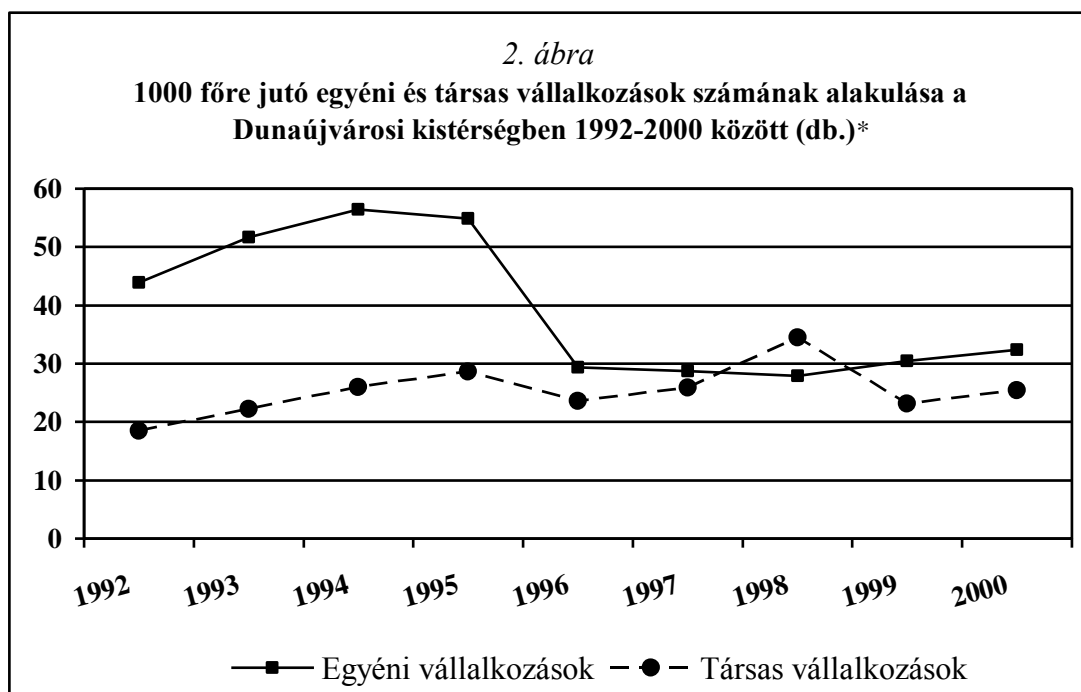
⁹⁵ A Hankook beruházásért Magyarországon kívül még Lengyelország, Csehország és Szlovákia is versenyzett. A Dunaújvárosi kistérség mellett végül azért döntött a befektető, mert Dunaújváros önkormányzata előkészítette az iparterület értékesítését (sőt magát az értékesítési szerződést is), a rácalmási önkormányzat pedig a leendő gumibroncsgyár közigazdaságilag a községhez tartozó részének rendezési tervét. Természetesen a cég megtelepedése nem független a kistérség (vonz)erejét növelő infrastrukturális beruházásoktól (úthálózat-fejlesztésektől) sem. Nem véletlen, hogy néhány hónappal az M6 autópálya és a dunaújvárosi Duna-híd megépülése után indult meg a termelés az üzemben. A Hankook hivatalos álláspontja szerint a telephely kiválasztását az említett tényezők mellett a jól képzett, ipari tevékenységhez szokott munkaerő is nagymértékben befolyásolta.

⁹⁶ A Hankook Tire az új gyáregység építése mellett egy közel 2 milliárd forint értékű szociális beruházást is megvalósított 2011 nyarán, mégpedig egy saját, korszerű apartman-szállót hozott létre, melynek költségeit saját forrásból fedezte (Dunaújvárosi Hírlap, 2011.06.14.). Az ún. Hankook Ház a cég 500 dolgozójának nyújt rendkívül színvonalas és kényelmes szállást, valamint sport- és szabadidős lehetőségeket.

V.3.1.2. Kis- és közepes vállalkozási szektor a Dunaújvárosi kistérségben

Helytörténeti tanulmányok hangsúlyozzák, hogy a kistérségben, de főleg Dunaújvárosban mindig is rendkívül alacsony volt a kisiparosok száma (Erdős–Pongrácz 2000). Az önálló kisiparos réteget legfeljebb néhány kiskereskedő és kisvendéglős képviselte, a hagyományos értelemben vett, apáról fiúra szálló kisiparos generáció itt nem alakult ki.

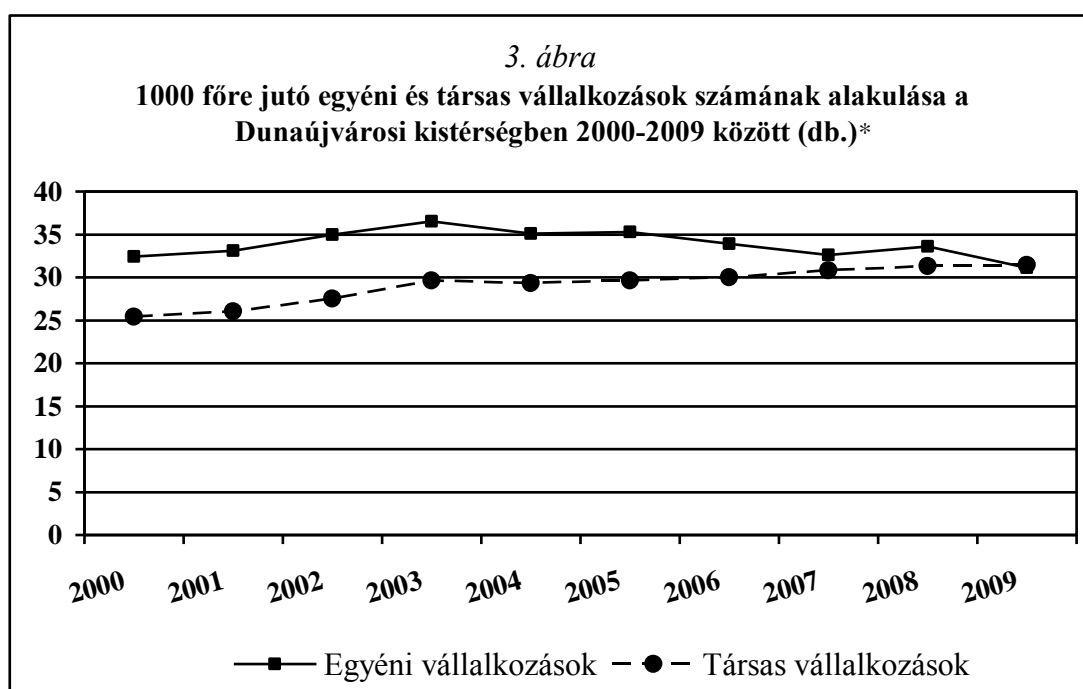
A rendszerváltás után 2-3 évvel jöttek létre a döntően divatcikkek árusításával foglalkozó butikok, majd ezt követően lassan fejlődött ki a lakossági szolgáltatást nyújtó vállalkozások köre. Huszti (2003) szerint ennek köszönhető a vásárlóerő jelentős elvándorlása Budapest és Székesfehérvár irányába. A rendszerváltás után a magánvállalkozások száma folyamatosan emelkedett a '90-es évek közepéig, de 1996-ban az országos tendenciákhoz hasonlóan – a társas vállalkozások elterjedése ellenére – jelentősen visszaesett a vállalkozói létszám (2. ábra).



Forrás: KSH Fejér megye statisztikai évkönyvek működő vállalkozások adatai alapján számolva
Megjegyzés: * Az ábrán feltüntetett értékek saját számításokon alapulnak és az összehasonlíthatóság miatt kizárólag a jelenlegi besorolás – a 2004. január elsején életbe lépett új kistérségi rendszer⁹⁷ – alapján a Dunaújvárosi kistérségbe tartozó települések (Baracs, Daruszentmiklós, Dunaújváros, Előszállás, Kisapostag, Mezőfalva, Nagykarácsony, Nagyvenyim, Rácalmás) összevont adatait mutatják.

⁹⁷ A 2004 óta érvényes új kistérségi rendszer alapján a Dunaújvárosi kistérséget 9 település alkotja, ezt megelőzően azonban 18 település tartozott a vizsgált kistérségbe.

A csökkenés egyrészt számos egyéni vállalkozás megszűnésének eredménye, melyek az 1995-től érvényesülő adózási szabályok módosításainak nem tudtak megfelelni, de másfelől ebben közrejátszott a gazdasági munkaközösség formájának folyamatos visszafejlődése is (Husztai 2003). A vállalkozások száma és a vállalkozói hajlandóság 1999-től kevésbé lendületesen, de újra növekedésnek indult⁹⁸ (részletes adatok az *M9. táblázatban*), azonban 2006-ban, majd különösen 2008-ban – a gazdasági válsággal párhuzamosan – visszaesés történt; napjainkban a kistérségben megfigyelhető vállalkozói sűrűség és vállalkozói létszám az ezredforduló időszakában tapasztaltakhoz hasonló mértékű (3. ábra).

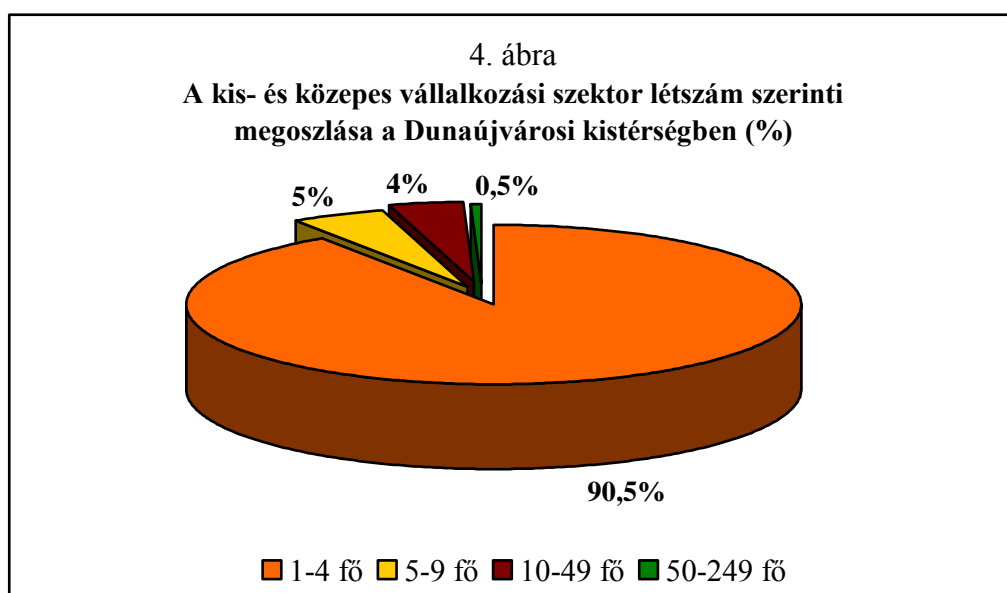


Forrás: KSH Fejér megye statisztikai évkönyvek működő vállalkozások adatai alapján számolva
*Megjegyzés: * Az ábrán feltüntetett értékek saját számításokon alapulnak és a 2000-2003 közötti adatok – az összehasonlíthatóság miatt – a jelenlegi besorolás alapján a Dunaújvárosi kistérségbe tartozó 9 település összevont adatait mutatják.*

⁹⁸ Ebben szerepe van annak, hogy ekkor alakult a helyi gazdaságfejlesztés céljával létrehozott Innopark Kht, mely 1997-ben nyerte el az Ipari Park címet (ugyanis sokáig hátráltatta az is a vállalkozások betelepedését, hogy a város nem tudott számukra nagy közművesített területet biztosítani). Az Ipari Park első betelepülője – a szórakoztató elektronikai cikkekhez alkatrészeket gyártó – japán Aikawa lett 1999-ben, az első magyar cég pedig az Elco-Trade 2000 Kft. volt. Az ezredforduló után további jelentős beruházásokra került sor a Park területén, és ma már 14 vállalkozásnak ad helyet. 2003-ban Inkubátorház is nyílt Dunaújvárosban, melyben a kezdő vállalkozások kedvezményesen bérelhetnek helyiséget; jelenleg itt 19 – többségében 2-19 fős – kisvállalkozás bérel tevékenységéhez helyet.

A működő vállalkozások fele egyéni vállalkozás (50,3%), míg arányuk a korábbi években magasabb, 55-56 százalék körül volt, mely elmarad, illetve mindig is elmaradt az országos tendenciáktól, és ennek magyarázatát – a korábban már jelzett – térségi ipari meghatározottságban kell keresnünk. Az egyéni vállalkozások számának utóbbi években tapasztalt csökkenésével szemben – mely csökkenés elsősorban a dunaújvárosi vállalkozások megszűnéséből származik – a társas vállalkozások száma lassan, de folyamatosan növekedett az elmúlt években, különösen a kistérségi településeken (M10. táblázat).

A kistérségi vállalkozások döntő többsége nagyon kis létszámú⁹⁹: közel 90 százalékuk 1-4 fős, 5 százalékuk 5-9 fős vállalkozás, vagyis a szektor legnagyobb hányadát (95 százalékát) olyan mikrovállalkozások teszik ki, melyek alkalmazottainak létszáma nem éri el a 10 főt. A 10 főnél többet, de 50 főnél kevesebbet foglalkoztató kisvállalkozások aránya 4 százalék, míg az 50 és 249 fős közép vállalkozások aránya fél százalék körüli, mely csupán 24 céget jelent a szektor 4500 vállalkozásából (4. ábra).



Forrás: KSH Veszprémi Igazgatósága által rendelkezésemre bocsátott adatok alapján saját számítás.

A térség gazdaság szerkezetéről sokkal realisabb kép rajzolódik ki a vállalkozások nettó árbevételének figyelembevételével. Az érintett kistérségi települések

⁹⁹ Hasonlóan az országos arányokhoz (lásd M3. táblázat).

adócsoportjainak, illetve vállalkozói nyilvántartásának rendelkezésekre bocsátott adatai alapján a kistérség összes nettó árbevételének valamivel több mint harmadát (39 százalékát) adják a kkv-szektor vállalkozásai, míg 61 százalékát a 8 nagyvállalat realizálta (3. táblázat).¹⁰⁰ A kistérségi vállalkozások árbevételének részaránya és a GKM által számolt országos nettó árbevétel-megoszlás között szembetűnő a szerkezeti eltérés: az adóbevallások adatai alapján a magyar vállalatok nettó árbevételének közel 60 százalékát a kis- és közepes vállalkozási szektor adta 2008-ban, a nagyvállalatok pedig több mint 40 százalékát (Kállay et al. 2009). A Dunaújvárosi kistérségben ezek az arányok megfordulnak: a kistérségi kkv-szektor összes nettó árbevételből való részesedése jóval alacsonyabb az országos aránynál (23 százalékponttal), vagyis a vizsgált térségben a pénz döntő hányada (63 százaléka) az ipari nagyvállalati szektorban teremődik.

3. táblázat

A Dunaújvárosi kistérség vállalkozásainak nettó árbevétel és létszám szerinti megoszlása 2009-ben (db.,%)

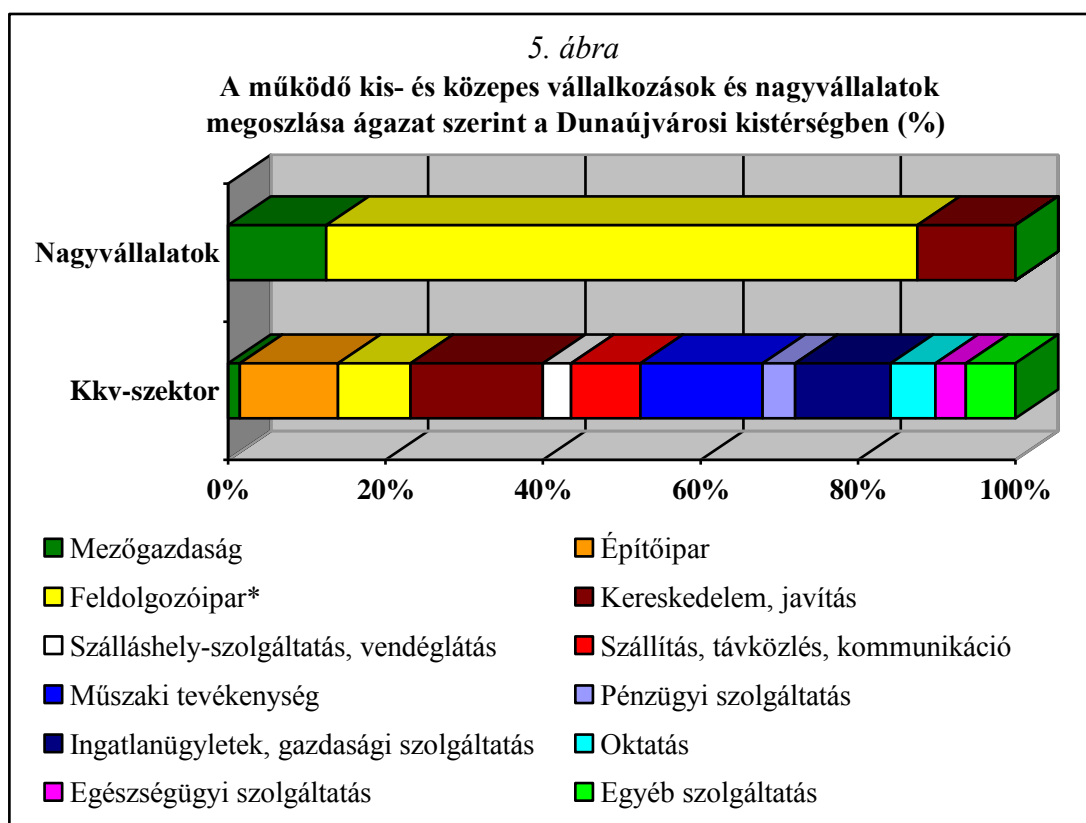
A vállalkozások mérete	Vállalkozások száma	Nettó árbevétel aránya
1-4 fő	4385	6,5
5-9 fő	300	3,2
10-49 fő	235	9,3
50-249 fő	28	19,9
Kkv-szektor összesen	4948	38,9
Nagyvállalat (250 főnél nagyobb)	8	61,1
Összesen	4956	100

Forrás: Dunaújváros és a közigazdaságilag hozzá tartozó kistérségi települési önkormányzatok adócsoportjai által rendelkezésekre bocsátott adatok alapján saját számítás.

Tevékenységi kör alapján karakteresen eltér a kkv-szektor struktúrája a nagyvállalkozásoktól (5. ábra). A Dunaújvárosi kistérség mikro-, kis- és közepes vállalkozásainak többsége – a kkv-szektor országosan tapasztalt arányaihoz

¹⁰⁰ Az érintett kistérségi önkormányzatok és a KSH Veszprémi Igazgatósága által rendelkezésekre bocsátott – 2009. évi árbevételre vonatkozó – adatok között némi eltérés mutatkozott (részletesen lásd M11. táblázat). Az alkalmazottak létszáma alapján az egyes vállalatméret-kategóriákba került vállalkozások száma az önkormányzatok adócsoportjainak nyilvántartása alapján valamelyest magasabb, mint a KSH adatai alapján (a nem besorolt vállalkozásokat nem vettem figyelembe). Mindez azonban a vállalkozások létszám-kategóriák szerinti megoszlását nem befolyásolja, csak az egyes kategóriákba sorolt vállalkozások számát.

hasonlóan – kereskedelem, javítás területén tevékenykedik (16,8%), ezt követi a műszaki tevékenység (15,5%), majd az építőipar (12,5%). A kkv-szektoron belül jóval kisebb a feldolgozóipari vállalkozások aránya (8,6%), míg a nagyvállalatok döntő többségének ez a főtevékenysége (62,5%). A kistérségi feldolgozóipari nagyvállalatok aránya országos összehasonlításban is igen magas, a 2010. évi adatok alapján 18,8 százalékponttal haladja meg azt.¹⁰¹



Forrás: Fejér megye statisztikai évkönyve, 2010 (KSH 2011a) adatai alapján saját számítás.

*Megjegyzés: *Feldolgozóipar, bányászat, villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás együttesen számolva.*

Összefoglalva, a Dunaújvárosi kistérség vállalkozásaira jellemző szervezeti struktúra az egyéni vállalkozások jelentősen alacsonyabb, illetve a társas vállalkozások magasabb arányában tér el az országos átlagtól. A társas vállalkozások – az országos viszonylatban tapasztalt 36 százalékos arányához képest – a vizsgált térségben jóval magasabb arányt képviselnek, a működő vállalkozások felét (50,5%) teszik ki, míg az egyéni vállalkozások aránya az ezredforduló utáni évekhez képest jelentősen

¹⁰¹ A nagyvállalati struktúrán belül 2010-ben 43,7 százalék volt a feldolgozóipari vállalatok aránya (KSH 2011b).

lecsökkent (56%-ról 49,7%-ra), így jelenlétük jóval alacsonyabb, mint ami országosan (63%) jellemző. Az egyéni vállalkozások kisebb szerepe és az alacsony vállalkozói hajlandóság¹⁰² a térség eredeti adottságaival függ össze, s ez Dunaújváros esetében a már említett okokra vezethető vissza, vagyis arra, hogy napjainkig megtartotta ipari erejét és speciális munkaerő bázisát.¹⁰³ A Dunafer (Dunai Vasmű) egyeduralkodó szerepe a gazdaságban megmaradt, bár egyre csökkenő mértékben. Jelentősebb változásokra a Vasmű privatizációjával, majd néhány évvel ezelőtt, a helyi gazdaságot már egyértelműen több lábra állító Hankook beruházásával került sor.

A vizsgált térségbeli kis- és középvállalkozások, valamint az egyéb „gyárakon kívüli” gazdasági tevékenységek alacsonyabb száma illeszkedik más vizsgálatok által kimutatott trendbe (Leveleki 2002), azaz továbbra is az iparvárosok foglalkoztatási struktúrájába sorolható.

V.3.2. A minta általános jellemzői

A fő vizsgálati szempontok elemzése előtt érdemes megvizsgálni a 263 elemű minta vállalkozásainak általános gazdasági jellemzőit (4. táblázat).

Igazodva a sokasági struktúrához a vizsgált mikro-, kis- és középvállalkozások háromnegyede Dunaújvárosban található, míg egynegyede a kistérség többi településén működik. A mintát alkotó vállalkozások főtevékenység szerinti megoszlása szinte tökéletesen reprezentálja a kistérség kis- és közepes vállalkozási szektorának tevékenységi kör szerinti megoszlását: a két legnagyobb csoportot a szolgáltatás, valamint a kereskedelem területén tevékenykedő kisvállalkozások jelentik: minden második szolgáltató, minden harmadik pedig kereskedelmi tevékenységet végez; együttes arányuk közel 80 százalék a kistérségben.

¹⁰² Emlékeztetőül: a működő vállalkozások 1000 lakosra jutó arányszáma 59, mely jóval elmarad az országos átlagtól (69).

¹⁰³ A magas ipari foglalkoztatottság és a vállalkozások intenzitása közötti negatív összefüggésről lásd részletesen Leveleki (2002) tanulmányát. Ennek magyarázatát Leveleki abban látja, hogy a nagyvállalatok által nyújtotta biztonságot a munkavállalók nehezen cserélik fel a vállalkozással járó bizonytalanságra.

4. táblázat
A minta általános jellemzői (%), N=263

Változók	Megoszlás
Területi elhelyezkedés a kistérségen belül	
Dunaújváros	74,5
Más kistérségi település	25,5
Tevékenységi kör	
Feldolgozóipar*	7,2
Építőipar	14,0
Kereskedelem	28,8
Szolgáltatás	50,0
Jogi forma	
Egyéni vállalkozás	10,2
Társas vállalkozás	89,8
jogi személyiség nélküli társas (Bt, Kkt, stb.)	13,0
jogi személyiségű társas (Kft, Zrt/Nyrt, stb.)	76,7
Méret-kategóriák az alkalmazottak létszáma alapján	
Mikrovállalkozás (1-9 fő)	49,8
1-4 fős mikrovállalkozás	23,2
5-9 fős mikrovállalkozás	26,6
Kisvállalkozás (10-49 fő)	45,2
Középvállalkozás (50-249 fő)	4,9
Méret-kategóriák a nettó árbevétel alapján (nyitott kérdés)	
20 millió forint alatt	13,2
20-50 millió forint között	10,3
50-100 millió forint között	11,6
100-200 millió forint között	14,3
200 millió forint felett	17,5
Nem válaszolt	33,1
Méret-kategóriák a nettó árbevétel alapján (zárt kérdés)	
50 millió forint alatt	31,3
50-200 millió forint között	38,9
200-1000 millió forint között	12,6
1 milliárd forint felett	5,7
Nem válaszolt	11,5
Alapítás éve	
1991 előtt	27,3
1991-1995 között	22,4
1996-2000 között	16,9
2000 után	33,4
Külföldi tulajdon részaránya	
Nincs benne külföldi tulajdon	94,8
1-50%	0,0
51% felett	5,2

* Feldolgozóipar, mezőgazdaság, bányászat és villamosenergia-ellátás együttesen számolva.

4. táblázat (folytatás)
A minta általános jellemzői (%), N=263

Változók	Megoszlás
Tulajdonosi kör	
Kizárólag családtagok a tulajdonosok	65,7
A tulajdonosok többsége rokonságban van egymással	1,9
A tulajdonosok baráti körből, ismerősi körből származnak	8,6
Kizárólag szakmai alapon szerveződik a tulajdonosi kör	23,8
Input (beszerzés) piaci hatóköre*	
Kistérség	32,4
Régió	9,9
Fejér megye többi települése	8,3
Régió másik két megyéje	1,6
Országos (régión kívül)	50,1
Külföld	4,4
Nem válaszolt	3,2
Output (értékesítés) piaci hatóköre*	
Kistérség	55,9
Régió	10,9
Fejér megye többi települése	9,1
Régió másik két megyéje	1,8
Országos (régión kívül)	27,4
Külföld	3,4
Nem válaszolt	2,4

Megjegyzés: *A közvetlen környezettől a távolabbi piacokig haladó egyes kategóriák nem tartalmazzák a náluk kisebb földrajzi elemeket.

A mintába került cégek tizede egyéni vállalkozásként, 90 százaléka pedig társas vállalkozásként működik. A társas vállalkozások döntő többségének gazdasági formája Kft. (69%) és Bt. (13%). Mintámban a kistérségbeli arányuknál (a teljes sokaságon belül a társas vállalkozások aránya 50,2%, az egyéni vállalkozásoké 49,8%) lényegesen nagyobb hányadot képviselnek a jogi személyiségű társas vállalkozások, míg az egyéni vállalkozások alulreprezentáltak. Mindez azzal magyarázható, hogy a minta összeállítása során – *hálózatelemzési szempont szerinti megfontolásból* a dolgozat V.2.1. fejezetében ismertetett módon – azzal a korlátozással éltem, hogy a legfeljebb 9 főt foglalkoztató mikrovállalkozások aránya a mintán belül 50 százalék legyen. Az volt a célom, hogy elkerüljem a kis méretű cégek felülreprezentáltságát, vagyis hogy arányuk a mintán belül ne a sokasági arányoknak megfelelően 95 százalék legyen – hiszen ha sok a kis méretű vállalkozás, melyeknek nagyon kevés kontaktusuk van, akkor nincs hálózatkutatás –, így a

vállalat-méretre vonatkozó kritérium alkalmazása befolyásolta a minta vállalkozásainak jogi forma szerinti megoszlását.

Az említett – alkalmazotti létszámra vonatkozó – korlátozó szempont figyelembe vételével létrehozott vállalati minta közel egynegyede 1-4 fős és további egynegyede 5-9 fős mikrovállalkozás, 45 százaléka 10-49 fős kisvállalkozás, valamint közel 5 százaléka 50-249 fős közép vállalkozás. Mivel ez utóbbiak száma összesen 13, ezért a közép vállalkozások – alacsony számuk miatt – nem képeznek külön csoportot, hiszen 13 vállalkozás válasza nem elemezhető külön, hanem a 10-49 fős kisvállalkozásokkal összevonva alkotnak egy csoportot az elemzés során.

A minta egyes létszám-kategóriákba tartozó vállalkozásainak nettó árbevétel szerinti megoszlását tekintve – amire nézve nem volt semmiféle követelése a minta összeállításakor – elmondható, hogy meglehetősen jól mutatja a kistérségben működő kis- és közép vállalkozásokra jellemző arányokat (5. táblázat).

5. táblázat

A Dunaiújvárosi kistérség vállalkozásainak nettó árbevétel és létszám szerinti megoszlása 2009-ben (%)

A vállalkozások mérete	Nettó árbevétel aránya a sokaságon belül*	Nettó árbevétel aránya a mintán belül
1-4 fő	8,75	7,61
5-9 fő	20,05	23,6
<i>Mikrovállalkozások összesen</i>	28,8	31,2
10-49 fő	25,7	29,1
50-249 fő	45,5	39,7
<i>Kis- és közepes vállalkozások összesen</i>	71,2	68,8
Összesen	100	100

**Forrás: Dunaiújváros és a közigazdaságilag hozzá tartozó kistérségi települési önkormányzatok adócsoportjai által rendelkezésemre bocsátott adatok alapján saját számítás.*

A kistérségi települések önkormányzatai által rendelkezésemre bocsátott adatok feldolgozásából kapott eredmények azt mutatják, hogy 2009-ben a kkv-szektor összes nettó árbevételének több mint egynegyedét (29 százalékát) a legfeljebb 9 főt foglalkoztató mikrovállalkozások, másik egynegyedét a 10-49 fős kisvállalkozások, míg majdnem a felét az 50-249 fős közepes vállalkozások adták. Ezekben az

arányokban megmutatkozó nagyságrendi különbségeket tökéletesen tükrözi a minta vállalkozásainak létszám és árbevétel alapján való megoszlása: a szektor összes nettó árbevételének 31 százalékát a mikrovállalkozások, 69 százalékát pedig a kis- és közepes vállalkozások realizálták 2009-ben.¹⁰⁴ A minta és a kistérségi – alapsokasági – megoszlási adatok közötti minimális eltérés annak (is) tulajdonítható, hogy a megkérdezett vállalkozások közül sokan – különösen az 50-249 fős vállalkozások – megtagadták az árbevételre vonatkozó válaszadást.

Az árbevétel vizsgálata alapján kirajzolódó kép a kistérségben nem igazán kedvező: a vizsgált kis- és középvállalati szektor vállalkozásainak háromnegyedénél 2009-ben a nettó árbevétel nem érte el a 200 millió forintot.¹⁰⁵ A válaszadó vállalkozások harmadának legfeljebb 50 millió forint, valamivel több mint hatodának 51 és 100 millió forint közötti árbevétele volt, további egyötödük 101 és 200 millió forint közötti, negyedük pedig 200 millió forint feletti árbevételt realizált.¹⁰⁶

A megkérdezett cégek kisebbik hányada (27%-a) 1991 előtti alapítású, míg nagyobbik hányada (39,3%-a) a kilencvenes években jött létre: 22 százalékuk a rendszerváltás utáni 4-5 éven belül, 17 százalékuk pedig a kilencvenes évek második felében.¹⁰⁷ További egyharmaduk az ezredforduló után jött létre, vagyis minden harmadik vállalkozás fiatal, legfeljebb tíz éves piaci – működési – tapasztalattal rendelkezik.

A kistérségben nagyon alacsony a kisebbségi vagy többségi külföldi tulajdonú kis- és közepes vállalkozások száma. Csak 5 százalékukban van külföldi tulajdon, ezekben a vállalkozásokban viszont a külföldi tulajdoni hányad meghaladja a 75 százalékot.

¹⁰⁴ Az árbevétel nagysága és a foglalkoztatottak létszáma közötti összefüggést bemutató *M5. ábrán* jól látható, hogy a legkisebb méretű mikrovállalkozások döntő hányada (több mint 80 százaléka) a két legalacsonyabb árbevételi kategóriába tartozik – éves nettó árbevételük 2009-ben 50 millió forint alatt, valamint 50 és 100 millió forint között alakult –, míg a 10 főnél több alkalmazottat foglalkoztató kkv-k több mint kétharmadának 100 millió forint feletti bevétele volt.

¹⁰⁵ Sőt, minden tizedik vállalkozásnál 10 millió forint nettó árbevétel sem realizálódott.

¹⁰⁶ A felkeresett vállalkozásokat nemcsak arra kértem, hogy adják meg a 2009. évi nettó árbevételük teljes összegét, hanem arra is, hogy jelöljék be a felsorolt árbevétel-kategóriák közül azt, amelyikbe vállalkozásuk tartozik. A két típusú megoszlás teljesen hasonló eredményt hozott, az eltérés a válaszmegtagadók arányában volt (az árbevétel konkrét összegének megadását a vállalkozások egyharmada utasította el, míg az egyes árbevétel-kategóriák megjelölését egytizedük).

¹⁰⁷ Tehát közel kétharmaduk a megkérdezés időpontjában már több mint 10 éve a piacon volt.

A kkv-k általában családi vállalkozás keretében működnek: háromból kettőnél a tulajdonosok kizárólag családtagok, s további egytizedük esetében baráti, ismerősi körből származnak (például volt iskolatársak, munkatársak). A térségbeli kis- és közepes vállalkozási szektor minden negyedik vállalkozásának tulajdonosi köre azonban kizárólag szakmai alapon szerveződik.

A vállalkozások általános gazdasági-szervezeti tulajdonságai mellett fontos paraméter a kkv-k piaci hatóköre is. Az egyes földrajzi kategóriákon belül *beszerzés* szempontjából legnagyobb súlya az országos szintnek van, ezt követi a kistérség és a megye; *értékesítés* során kiemelkedő szerepe a lokális környezetnek – kistérségnek – van, majd az ország többi részének, s ezt követik a megye (kistérségen kívüli) települései. Mind a beszerzés, mind az értékesítés esetében is a térség kis- és középvállalkozásainak 95 százalékánál belföldi piacok dominálnak. A 6. táblázat jól mutatja, hogy kkv-k többségének beszerzési és értékesítési piaca ugyanarra a földrajzi egységre esik (a táblázatban ezt szürke cellák jelzik). Az elsődlegesen helyi piacok felé értékesítő vállalkozások esetében maga a beszerzési piac is a kistérség, illetve a régió, vagyis számukra a lokális gazdaság a beszerzésekben is rendkívül fontos, míg a külföldi piacok elhanyagolhatók.

6. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások beszerzési és értékesítési piaci hatókörének összefüggései (%), $N=263$

Input	Output			
	Értékesítés hatóköre			
Beszerzés hatóköre	Kistérség	Régió	Országos	Külföld
Kistérség	74,1	4,7	18,8	2,4
Régió	55,6	29,6	3,7	11,1
Országos	50,0	12,7	37,3	0,0
Külföld	0,0	0,0	66,7	33,3

Megjegyzés: $N=263$, $\chi^2=81,985$, $Sig=0,000$, $Phi=0,573$ és Cramer's $V=0,331$

Az összesítő mintaeloszlási táblázat (4. táblázat) alapján jól látható, hogy a vállalkozások általános jellemzőire vonatkozóan magas volt a válaszadási hajlandóság – gyakorlatilag alig van hiányzó adat – egyetlen fontos változót, az árbevételre vonatkozó információt kivéve. Úgy tűnik, hogy a kistérség gazdálkodó szervezeteinek körében – más országos vizsgálatok tapasztalataihoz hasonlóan – még mindig tabunak számítanak az ilyen jellegű kérdések, ezért a nagyobb arányú

válaszmegtagadás miatt óvatosan kell kezelni az ezzel összefüggő kutatási eredményeket.

V.3.3. A válaszadó személyek általános jellemzői

Természetesen a vizsgálat elemzési egységei gazdálkodó szervezetek, de a válaszadók a vállalkozások vezetői közül kerültek ki. Mivel a kutatási eredmények értelmezése és megbízhatóságának megítélése szempontjából fontos kérdés a válaszadók személyének tisztázása, ezért a következőkben röviden a válaszadó személyek demográfiai-társadalmi hátterét ismertetem (7. táblázat).

7. táblázat
A válaszadó személyek általános jellemzői (%), N=263

Változók	Megoszlás
Nem	
Férfi	59,8
Nő	40,2
Beosztás	
Tulajdonos-menedzser	55,0
Igazgató (ügyvezető, elnök-vezérigazgató)	25,5
Igazgatóhelyettes (általános, gazdasági, műszaki, egyéb)	7,3
Egyéb alkalmazott ¹⁰⁸	12,2
Legmagasabb befejezett iskolai végzettség	
Egyetem, főiskola	50,2
Középiskolai, gimnáziumi érettségi	41,3
Nincs érettségije	8,5
Életkor	
40 évesnél fiatalabb	23,5
40-50 év között	33,6
51-60 év között	31,4
60 év felett	11,5

A kérdőívben a válaszadó személyére vonatkozóan 4 kérdés szerepelt: nem, beosztás, legmagasabb iskolai végzettség, életkor (születés éve). Mint a 6. táblázat mutatja a válaszadók döntő többségében a tulajdonosok, illetve ügyvezetők, vezérigazgatók közül kerültek ki, de a többi kategóriába tartozó válaszadók is mind igazgatóhelyettesi, osztályvezetői pozíciókban dolgozó alkalmazottak, vagyis a

¹⁰⁸ Egyéb beosztási pozíciók a következők voltak: belsőszolgálati, logisztikai, hulladékkezelési, szállítmányozási osztályvezető, illetve kirendeltség-vezető.

kérdezéssel a megfelelő személyeket sikerült elérni. Legmagasabb iskolai végzettségüket tekintve, többségük diplomával rendelkezik, de legalább érettségizett személyek. Életkor szerint a két legnagyobb arányú csoportot a 40-50 év, valamint az 51-60 év közöttiek teszik ki: együttes arányuk 65 százalék. A válaszadók között a férfiak vannak túlsúlyban (háromötöd-kétötöd arányban).

Szignifikáns összefüggés figyelhető meg a válaszadók nemi különbségei és a beosztás, valamint az iskolai végzettség terén: a férfiak felülreprezentáltak a felsővezetésben, a nők pedig a beosztási hierarchia alsóbb szegmenseiben (*M13-14. táblázatok*). A férfi válaszadók között jóval több egyetemi, főiskolai végzettségűt találunk, ugyanakkor több közöttük azoknak az aránya is, akik nem rendelkeznek érettségivel (*M13. táblázat*). Összefüggés mutatkozott a beosztási pozíció és az életkor között is: az 50 év feletti korosztály felülreprezentált a kkv-tulajdonosok, illetve ügyvezetők, vezérigazgatók között (*M14. táblázat*).¹⁰⁹

¹⁰⁹ Itt már nincs szignifikáns összefüggés a beosztási pozíció és az iskolai végzettség között.

V.3.4. A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének általános jellemzői

A dunaújvárosi kistérségbeli kis- és közepes vállalati szektor kapcsolatrendszerének feltérképezése során a kérdőív összeállításakor arra törekedtem, hogy a kisvállalkozások gazdasági szektoron belüli – más vállalkozásokkal folytatott – együttműködéseinek feltárása mellett azok interszektorális – nem piaci – kapcsolatait is megismerjem. A kkv-k együttműködési gyakorlatának, partnerkapcsolatainak feltárására két kérdésblokk irányult (13. és 15. kérdések): az egyik, hogy mi jellemző a vállalkozás más gazdálkodó szervezetekkel kialakított üzleti és partneri viszonyaira; a másik, hogy mi jellemzi a vállalkozás nem gazdasági szervezetekkel létesített kapcsolatait.

Elsőként leíró elemzés keretei között mutatom be a vizsgált függő változók jellemzőit (1. hipotézis), majd ezt követően az egyes függetlennek tekintett változók közötti összefüggéseket korreláció-elemzéssel vizsgálom meg, végül a magyarázó változók és a függő változók közötti összefüggéseket keresztábla-elemzéssel, variancia-analízissel és többváltozós regressziós elemzési eljárások segítségével tesztelem (2. hipotézis). A kooperációk és a társadalmi erőforrást jelentő kötelékek, valamint a vállalkozási kapcsolatokat jellemző bizalom összefüggéseit szintén egyszerű kétváltozós elemzéssel (keresztáblával) és többváltozós logisztikus regresszióval elemeztem (3. hipotézis).

V.3.4.1. Az együttműködési kapcsolatok irányai

Legegyszerűbb kapcsolati mutató annak előfordulása, hogy kialakított-e a vállalkozás bármilyen más szervezettel partneri viszonyt. Az 1-9 fős kkv-k almintájának vállalkozásai között 7 mikrovállalkozás volt, melyek sem gazdasági szférán belüli, sem intézményközi együttműködési kapcsolattal nem rendelkeztek a vizsgált időszakban.¹¹⁰ A két almintavállalkozásainak viszonylag magas aránya számolt be partnerkapcsolatról: mind az 1-9 fős mikrovállalkozások, mind a 10-249 fős vállalkozások közel kétharmada együttműködött – legalább egy – nem gazdasági

¹¹⁰ A szervezeti együttműködési partnerekkel nem rendelkező 7 mikrovállalkozás közül 5 cég legfeljebb 2 főt foglalkoztató egyéni vagy jogi személyiség nélküli társas vállalkozás, melyekben rokonok és házastársak a tulajdonosok, s további jellemzőjük a kistérséghez és a régióhoz való kötődés mind a beszerzés, mind az értékesítés tekintetében.

szervezettel és/vagy pénzintézettel, s közel négyötödük más vállalkozással (8. táblázat). Az együttműködési kapcsolatok szervezeti irányait tartalmazó 8. táblázat azt mutatja be, hogy kik a leggyakoribb partnerszervezetek a kistérség mikro-, kis- és középvállalkozásai körében megvalósuló együttműködések során.

8. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak irányai almintánként (%) , $N_{1-9 \text{ fős}}=131$, $N_{10-249 \text{ fős}}=132$

Együttműködési kapcsolatok irányai	1-9 fős vállalkozások	10-249 fős vállalkozások
Együttműködés a koordinációs, fejlesztési környezet szervezeteivel és pénzintézettel	64,4	70,5
Együttműködési kapcsolat szakmai szervezettel	44,0	52,3
kereskedelmi és ipari kamara	32,8	39,4
helyi vállalkozási központ	9,91	15,9
ipari park	9,23	14,2
vállalkozásfejlesztési ügynökség	3,12	13,8
inkubátorház	3,08	6,12
innovációs központ	1,56	6,78
egyéb vállalkozásfejlesztési, tanácsadó szervezet	3,14	4,16
Együttműködési kapcsolat önkormányzattal	32,1	48,5
Együttműködési kapcsolat civil szervezettel	17,6	28,8
Együttműködési kapcsolat tudástermelő és közvetítő intézménnyel	16,0	26,6
egyetem, főiskola	13,7	27,3
állami vagy magán kutatóintézet	2,12	3,07
Együttműködési kapcsolat pénzintézettel	48,9	67,4
Együttműködés vállalkozásokkal	78,6	93,7
Együttműködési kapcsolat beszállítókkal	52,9	67,4
Együttműködési kapcsolat vásárlókkal, vevőkkel	50,4	53,8
Együttműködési kapcsolat versenytársakkal vagy más piaci szereplőkkel	17,1	10,6

A **vállalkozásokkal létesített együttműködési kapcsolatok irányainak** gyakorisága alapján a legfontosabb partnerek a *beszállítók*, ezt követik a *vásárlók*, illetve *vevők*. Ilyen vállalkozásokkal az 1-9 fős mikrovállalkozások 50-54 százaléka, a 10-249 fős vállalkozások 54-68 százaléka együttműködött a térségben. A mikrovállalkozások további 17,1 százaléka *ágazati jellegű versenytársakkal vagy egyéb más gazdasági szervezetekkel* alakított ki kooperációs viszonyt, míg a 10 fő feletti vállalkozásoknak csak egytizede.

A vállalkozások *koordinációs és fejlesztési környezetét vizsgálva, a nem piaci szervezetekkel és a pénzintézetekkel létesített együttműködési kapcsolatokon* belül az első helyen a *pénzintézetek* állnak: velük az 1-9 fős vállalkozások közel fele, a 10-249 fős vállalkozásoknak pedig a kétharmada együttműködött. A rangsor második szintjén – mind a két almintán belül – a *szakmai szervezetek* találhatók: a 10 fő feletti vállalkozások több mint fele, a mikrovállalkozásoknak kétötöde számolt be velük való kooperációs viszony előfordulásáról. Szakmai szervezetek közé a helyi vállalkozási központot, a kereskedelmi és ipari kamarát, inkubátorházat, ipari parkot, innovációs központot és egyéb vállalkozásfejlesztési, tanácsadó szervezeteket soroltam. A *helyi önkormányzat* is gyakori kooperációs partner: a kistérségi mikrovállalkozások egyharmada, a 10-249 fős kkv-k majdnem fele működött együtt a helyi önkormányzattal. A két almintán a vállalkozások a legkevesbé *civil szervezetekkel*, valamint *tudástermelő és tudásközvetítő intézményekkel* – azaz egyetemekkel, főiskolákkal, állami vagy magán kutatóhelyekkel – alakítottak ki kooperációs viszonyt. A civil szféra szervezeteivel és a felsőoktatási intézményekkel, kutatóhelyekkel fennálló kooperációk aránya közel azonos a két almintán belül: velük az 1-9 fős vállalkozások 17, illetve 16 százaléka, a 10 fő feletti kkv-k 29, illetve 27 százaléka létesített partneri viszonyt.

Az egyes együttműködési irányok közötti összefüggéseket korreláció-elemzéssel vizsgáltam meg, melynek a két almintán kapott eredményeit a *9. táblázat* tartalmazza. Erős pozitív összefüggés figyelhető meg a beszállítókkal és vásárlókkal/ügyfelekkel való kooperáció valószínűségében: egy-egy kkv esetében ezek a kapcsolattípusok fordulnak elő együtt a leggyakrabban (a korrelációs együtttható értéke a 10-249 fős kkv-k almintájában 0,628; az 1-9 fős kkv-k almintájában 0,438). További pozitív – noha az előbbinél gyengébb – kapcsolat látható a versenytársakkal vagy más gazdasági szervezetekkel és a vásárlókkal, illetve beszállítókkal, valamint a versenytársakkal/más piaci szervezetekkel és a szakmai intézményekkel történő együttműködés valószínűségében is. A tudástermelő és tudásközvetítő intézményekkel (egyetemmel, főiskolával, kutatóintézettel) való relációk tekintetében szintén kooperációs párhuzamosság jelentkezik: ez a kötéstípus a kkv-k mindkét csoportjában szinte valamennyi együttműködési kapcsolat előfordulásával összefügg, a 10-249 fős vállalkozások esetében a legszorosabban a

civil szféra intézményei, míg az 1-9 fős vállalkozások esetében a helyi önkormányzat irányában megvalósuló relációk gyakoriságával. A pénzügyi együttműködési kapcsolatok is összefüggnek – a vásárlókkal és versenytársakkal való partnerség kivételével – a többi kapcsolattípus előfordulásának valószínűségével: a legerősebben – mindkét minta vállalkozásai körében – a szakmai szervezetekkel létesített kooperációkkal. A többi esetben csak gyenge pozitív kapcsolat jelentkezik, de az eredmények arra utalnak, hogy a kkv-szektor azon vállalkozásai kooperálnak inkább gazdasági szférán kívüli szervezetekkel, melyek beszállítóikkal és versenytársaikkal is együttműködnek.

9. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások együttműködési irányai közötti összefüggés – páronkénti korrelációs együtthatók* almintánként ($N_{1-9 \text{ fő}}=131$, $N_{10-249 \text{ fő}}=132$)

1-9 fő vállalkozások	Szakmai szervezet	Önkormányzat	Civil szervezet	Tudástermelő és közvetítő hely	Pénzügyintézet	Vásárlók/vevők	Beszállítók	Versenytársak vagy más piaci szereplők
Szakmai szervezet	1							
Önkormányzat	0,197*	1						
Civil szervezet	—	0,210**	1					
Tudástermelő és közvetítő hely	0,188*	0,393**	0,258**	1				
Pénzügyintézet	0,310**	0,238**	0,207*	0,232**	1			
Vásárlók/vevők	—	—	—	—	—	1		
Beszállítók	—	—	—	0,201*	0,229**	0,438**	1	
Versenytársak vagy más piaci szereplők	0,208*	—	—	—	—	0,308**	0,297**	1
10-249 fő vállalkozások	Szakmai szervezet	Önkormányzat	Civil szervezet	Tudástermelő és közvetítő hely	Pénzügyintézet	Vásárlók/vevők	Beszállítók	Versenytársak vagy más piaci szereplők
Szakmai szervezet	1							
Önkormányzat	0,309**	1						
Civil szervezet	—	0,271**	1					
Tudástermelő és közvetítő hely	0,389**	0,225**	0,480**	1				
Pénzügyintézet	0,420**	0,296**	0,322**	0,268**	1			
Vásárlók/vevők	—	—	—	—	—	1		
Beszállítók	—	—	0,215*	0,219*	0,254**	0,628**	1	
Versenytársak vagy más piaci szereplők	0,379**	—	—	—	—	0,213**	0,246**	1

Megjegyzés: *A gyenge – 0,2 alatti – korrelációs együtthatókat nem tartalmazza a táblázat.

V.3.4.2. Az együttműködési kapcsolatrendszer összetettsége

A következőkben azt fogom bemutatni, hogy mennyire összetett a kistérség kis- és közepes vállalkozásainak együttműködési kapcsolatrendszere. Ezt úgy mértem, hogy megszámláltam, az előző (V.3.4.1.1) fejezetben ismertetett nyolc lehetséges kooperációs viszony közül hány irányban nyitottak a vállalkozások, azaz egymással párhuzamosan hány féle együttműködési kapcsolattal rendelkeznek (10. táblázat).

10. táblázat

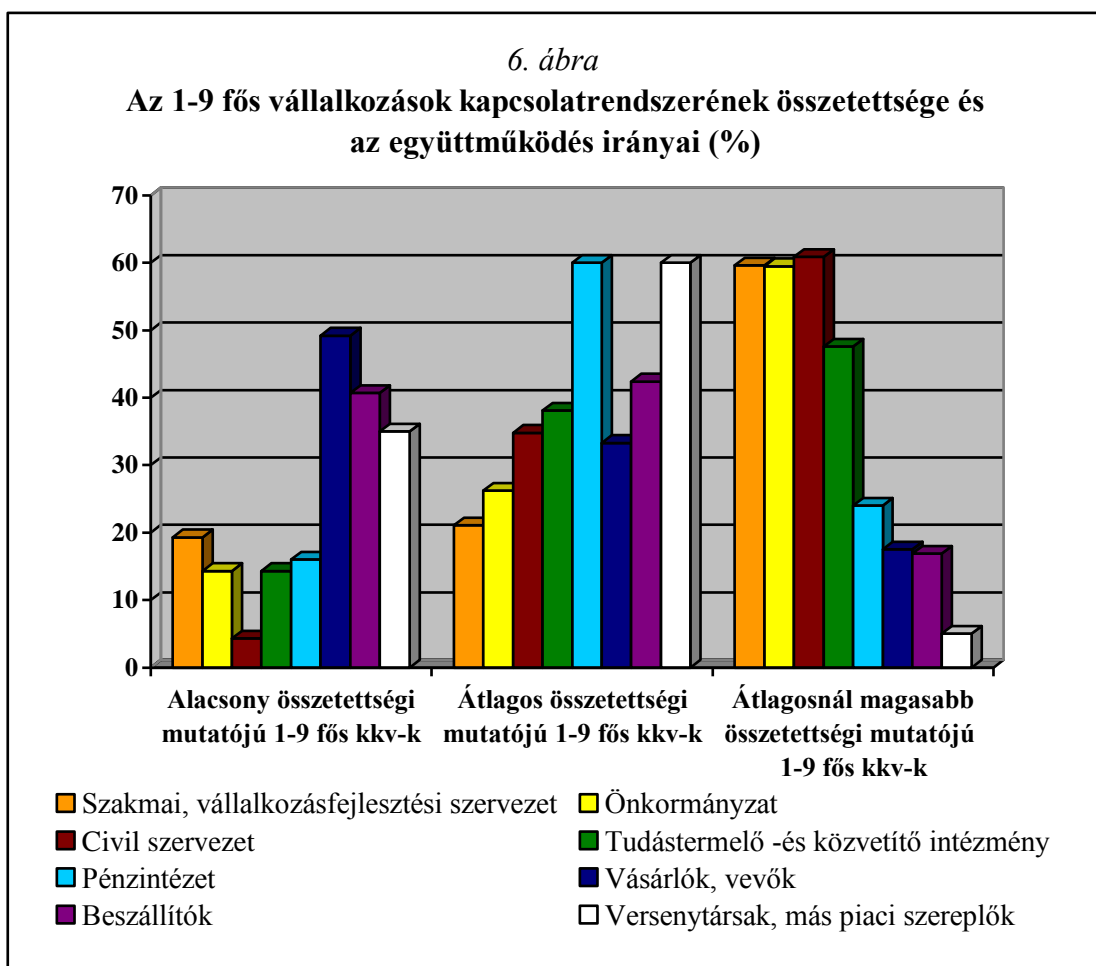
A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatrendszerének összetettsége almintánként (db., %), $N_{1-9 \text{ fős}}=131$, $N_{10-249 \text{ fős}}=132$

Hány típusú együttműködő partnere van?	1-9 fős vállalkozások		10-249 fős vállalkozások	
	Gyakoriság	Megoszlás	Gyakoriság	Megoszlás
Nincs együttműködő partnere	7	4,3	0	0,0
Egy típusú partnere van	35	26,8	20	15,2
Két típusú partnere van	29	22,0	25	19,0
Három típusú partnere van	25	19,8	24	18,2
Négy típusú partnere van	22	16,8	21	16,0
Öt típusú partnere van	10	7,8	17	12,8
Hat típusú partnere van	2	1,7	19	14,3
Hét típusú partnere van	1	0,8	4	3,0
Nyolc típusú partnere van	0	0,0	2	1,5
<i>Összesen</i>	<i>131</i>	<i>100</i>	<i>132</i>	<i>100</i>

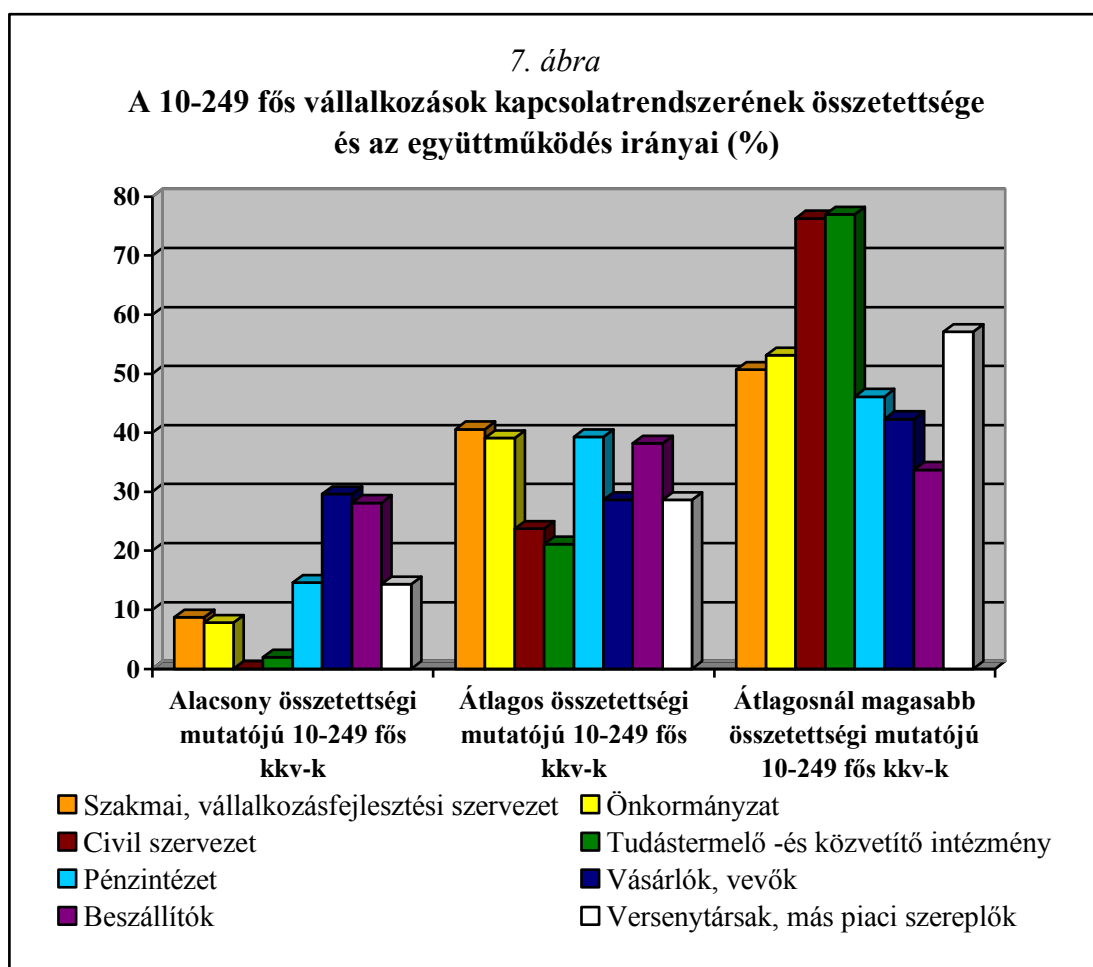
A szervezatközi kapcsolatrendszer összetettségi mutatójának átlagértéke a két almintavállalkozásai körében 3 körül mozog, vagyis egy átlagos kkv egyszerre ennyi fajta szervezettel kooperál (Középértékek: Átlag_{1-9 fős} = 2,8 és Átlag_{10-249 fős} = 3,3). A 10. táblázatból látható, hogy az eredmények nem mutatnak túl nagy komplexitást. A legkisebb méretű – legfeljebb 9 fős – kkv-k negyedének (26%-ának) maximum egy, további ötödének (22%-ának) legfeljebb két típusú együttműködési kapcsolata van, míg a három, illetve négy szervezettípussal együttműködő kkv-k aránya 19-17 százalék körüli. Igazán széleskörű kapcsolathálózat az 1-9 fős almintavállalkozásainak csak a tizedét jellemzi, és ezen belül is csupán két mikrovállalkozás kooperál 6 és egy vállalkozás 7 irányban. Az „igazi” kis- és középvállalkozások – a 10-249 fős kkv-k – kapcsolatrendszere valamelyest heterogénebb: ugyan legnagyobb hányaduk (19%-uk) két típusú szervezettel kooperál, s további 15 százalékuknak csupán egy típusú partnere van, de közel egyharmaduk összetettebb

kapcsolatrendszerrel rendelkezik – a választóvonalat itt is az 5 vagy annál több irányban történő kooperációk jelentik.

A két almintában szereplő vállalkozások – fentiek alapján kirajzolódó – csoportjai (az *alacsony*, az *átlagos*, valamint az *átlagosnál magasabb összetettségi mutatójú vállalkozások*) és az egyes kooperációs irányok közötti összefüggés vizsgálata alapján egy egyszerű, gazdasági kooperációt követő felépülési logika figyelhető meg (6. és 7. ábrák).



Megjegyzés: A részletes eredményeket a Melléklet M14. táblázat tartalmazza, $N_{1-9 fős}=131$, $p < 0,01$



Megjegyzés: A részletes eredményeket a Melléklet M14. táblázat tartalmazza, $N_{10-249 \text{ fős}}=132$, $p < 0,01$

Mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős *alacsony összetettségi mutatójú* – legfeljebb két szervezettípussal kooperáló – kkv-k szinte csak vásárlókkal, illetve vevőkkel és beszállítókkal, továbbá versenytársakkal, vagyis piaci partnerekkel működnek együtt, más irányú kapcsolatok körükben nagyon alacsony arányban fordulnak elő (a mikrovállalkozások 52,6%-a, a 10-249 fős vállalkozások 35%-a). A vállalkozások következő, 3 vagy 4 irányú kontaktussal rendelkező – *átlagos összetettségi mutatójú* – csoportja (mindkét almintá egyharmada) esetében már jelentős számban jelennek meg a szakmai és vállalkozásfejlesztési szervezetekkel, az állami hatóságokkal, helyi önkormányzatokkal kialakított együttműködések – a beszállítókkal és vásárlókkal létesített kooperációk mellett –, de a kapcsolatrendszerekben a versenytársak, más ágazaton belüli vállalkozások, a pénzügyintézetek, a civil szervezetek, valamint a tudástermelő és közvetítő intézmények is megjelennek, mint együttműködési partnerek. A *legösszetettebb kapcsolatrendszerű* – legalább 5 irányban kooperáló – vállalkozások csoportjában (a mikrovállalkozások 11%-a, a 10-249 fős vállalkozások

31%-a) a kutatóintézetekkel és felsőoktatási intézményekkel, a civil és szakmai szervezetekkel, valamint a helyi önkormányzattal történő együttműködéseknek van a legnagyobb esélye, a pénzintézetekkel kialakított kooperációk mellett.

Összességében elmondható, hogy a térségbeli kis- és közepes vállalalkozási szektor együttműködési kapcsolatrendszere nem igazán összetett, az együttműködések elsősorban a beszállítói és vásárlói viszonyokra épülnek, s csak minden tizedik mikrovállalkozás és minden harmadik 10 főnél nagyobb kkv rendelkezik komplexebb, sokszereplős partnerhálózattal.

V.3.4.3. Az együttműködési kapcsolatrendszer mérete

A kis- és közepes vállalalkozási szektor együttműködéses kapcsolatainak iránya és e kapcsolatok szerkezetének vizsgálatát követően azt mutatom be, hogy a vizsgált kistérségben mekkora egy-egy szektorbeli vállalalkozás együttműködési partnerköre. Az alkalmazott kérdőív interszektorális kapcsolatokra vonatkozó (13.) kérdése minden egyes felsorolt szervezeti partnertípus esetében rákérdezett az együttműködési partnerek konkrét számára, míg a vállalatközi kapcsolatokra vonatkozó (15.) kérdés a legfontosabbnak tartott partnercégekkel kialakított együttműködések részletes jellemzését kérte. Fontosnak tartom megjegyezni, hogy ez utóbbi kérdés több együttműködési partner esetén a 20 legfontosabb partnervállalat felsorolására és a velük való viszony jellemzésére vonatkozott, de a válaszadó vállalalkozások közül senki nem jelölt meg ennyi vállalatközi együttműködéses kooperációt, tehát az összes partnercéggel folytatott együttműködésről van információnk.

A 124 kooperáló 1-9 fős mikrovállalkozás összesen 691 együttműködésről, a 132 kooperáló 10-249 fős kkv 1229 partnerkapcsolatról számolt be.¹¹¹ Mivel néhány vállalalkozás viszonylag nagy partnerkörrel rendelkezik, ezért célszerű inkább a medián értékéből kiindulni, mely mind a két almintában 4 partnerszervezet léteire utal (11. táblázat). Tehát e szélsőséges értékekre kevésbé érzékeny középérték-mutató alapján azt mondhatjuk, hogy *a kutatás által felölelt, 2008 és 2010 közötti időszakot figyelembe véve egy tipikus térségbeli mikro-, kis- és középvállalkozás átlagosan 4*

¹¹¹ Emlékeztetőül: 7 mikrovállalkozás nem rendelkezik sem interszektorális, sem vállalatközi együttműködéses kapcsolattal.

együttműködési partnerrel rendelkezik. Lényegében a mikrovállalkozások felének 2 és 6, míg a 10-249 fős vállalkozások felének 3 és 10 szervezet között mozog az együttműködési partnerköre, a két almintá felső 10 százalékában viszont már 13, illetve 14 a kooperációs partnerszervezetek száma.

11. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének mérete – a partnerek számának alapstatisztikái almintáinként

Statisztikák	1-9 fős vállalkozások	10-249 fős vállalkozások
<i>Középértékek</i>		
Átlag	7,13	9,08
Medián	4,00	4,00
Konfidencia intervallum (alsó határ)	5,91	6,82
Konfidencia intervallum (felső határ)	8,36	11,35
5% leválogatott átlag*	5,41	6,89
<i>Szóródás mérőszámai</i>		
Szórás	10,06	13,13
Minimum érték	0	1
Maximum érték	29	68
<i>Percentilisek</i>		
10%	1	2
25%	2	3
75%	6	10
90%	13	14

*Megjegyzés: *Trimmed Mean, a program az átlag számításakor az adatsor alsó és felső 5 százalékát nem veszi figyelembe.*

Mivel többféle – a dolgozat V.3.4.1. fejezetében bemutatott – együttműködési irányra kérdezett rá a kérdőív, ezért érdemes partnertípusonként is megvizsgálni ezeket az alapstatisztikákat (12. táblázat).

A partnertípusonként¹¹² külön-külön kapott eredmények – amennyiben a partnerek számát a Trimmed Mean, azaz a leválogatott átlag értékei alapján rendezzük csökkenő sorrendbe – azt tükrözik, hogy a kkv-k kapcsolatrendszerén belül legnagyobb arányban beszállítók, ügyfelek és versenytársak jelennek meg, valamint a szakmai szervezetek és a pénzintézetek, míg a többi vizsgált együttműködési szervezeti irány alig jellemzi a vállalkozások kapcsolatrendszerét. A mediánt figyelembe véve megállapíthatjuk, hogy ha előfordul együttműködés, akkor az

¹¹² A kérdőívben felsorolt 15 partnerszervezetet összevontam 6 főbb csoportba.

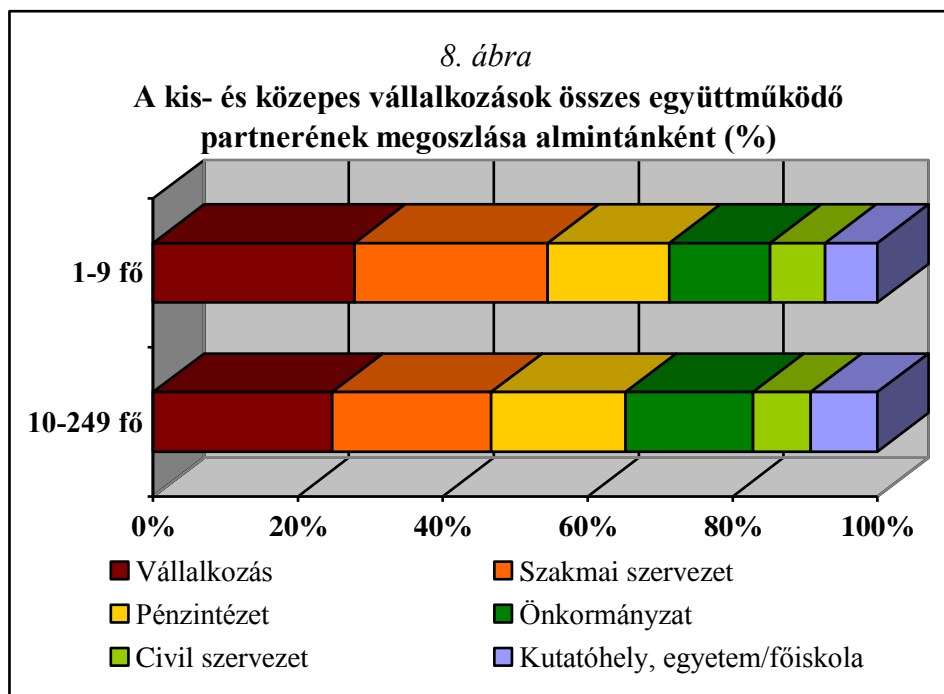
átlagosan 2 vállalkozást és 1 pénzügyintézetet érint, valamint 1, illetve – a 10-249 fős vállalkozások körében – 2 szakmai szervezetet.

12. táblázat

*A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének mérete –
a partnerek számának alapstatisztikái partnertípusonként a két almintában*

1-9 fős vállalkozások	5% leválo- gatott átlag	Átlag	Medián	Maximum érték
Beszállító, vásárló/vevő, versenytárs	2,14	2,19	2,00	8
Szakmai szervezet	1,61	1,85	1,00	9
Pénzügyintézet	1,12	1,16	1,00	3
Helyi önkormányzat	0,90	0,96	0,00	3
Civil szervezet	0,43	0,53	0,00	3
Tudástermelő és közvetítő intézmény	0,39	0,51	0,00	6
10-249 fős vállalkozások	5% leválo- gatott átlag	Átlag	Medián	Maximum érték
Beszállító, vásárló/vevő, versenytárs	2,33	2,34	2,00	5
Szakmai szervezet	2,21	2,54	2,00	12
Pénzügyintézet	1,85	2,06	1,00	3
Helyi önkormányzat	1,70	1,74	0,00	8
Civil szervezet	0,79	0,86	0,00	3
Tudástermelő és közvetítő intézmény	0,80	1,02	0,00	6

A százalékos arányok még jobban mutatják azt, hogy egy-egy kis- és közepes vállalkozás kapcsolatrendszerében milyen típusú szervezeteknek van meghatározó szerepe (8. ábra). A 8. ábra a kkv-szektor együttműködési partnerkörének összetételét mutatja, amely alapján jól látszik, hogy mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős kkv-k esetében a partnerek közel egynegyedét a többi vállalkozás jelenti, további egynegyedét a szakmai és vállalkozásfejlesztési szervezetek, egyhatodát a pénzügyintézetek, míg másik egyhatodát a helyi önkormányzatok, hatóságok adják.



Megjegyzés: $N_{1-9\text{ fő}}=131$, $N_{10-249\text{ fő}}=132$

V.3.4.4. A kis- és közepes vállalkozások hálózatosodottsága

A dolgozat elméleti részében (III. fejezet) bemutatott vonatkozó szakirodalom szerint (Grabher 1993; Jarillo 1995; Nohria–Eccles 1992) a hálózatok legfontosabb jellemzője a folyamatos együttműködés. Az eddigiekben vizsgált kétoldalú szervezetközi együttműködések még nem feltétlenül jelentenek hálózatot. Vállalkozási hálózat fogalmán – a szakirodalom alapján – olyan szervezetek halmazát értjük, melyben a résztvevőket informális és/vagy formális kapcsolatok révén megvalósuló hosszabb ideje fennálló kooperációk kötnek össze, mely kapcsolatokon a hangsúly a tagok kölcsönös egymásra hatásán, befolyásolásán és elköteleződésén van.

A *hálózati jellegű együttműködési tagság* mérése a kérdőíves felmérés során – a személyes lekérdezés időkorlátainak figyelembe vételével – az alábbi kérdések segítségével történt. Egyfelől minden megjelölt együttműködés esetében egyenként kérdeztem rá a kapcsolat szorosságára, vagyis arra, hogy a vállalkozásnak az adott partnerszervezettel egyszeri vagy rendszeres kapcsolata van-e és amennyiben a kapcsolat rendszeres, akkor az ismétlődő, de nem állandó vagy hosszú távú, tartós együttműködésnek tekinthető-e. Másfelől valamennyi együttműködési reláció tartalmára is rákérdeztem, arra kértem a vállalkozásokat, hogy röviden jellemezzék,

konkrétan miben nyilvánul meg közöttük az együttműködés. A kapott válaszok alapján a vállalati együttműködéseknek két típusa különíthető el egymástól: a vállalkozások működéséhez köthető *hagyományosabb (üzleti) kapcsolatok*, valamint az olyan partnerkapcsolatok, melyekre a kölcsönös elkötelezettség, a közös problémamegoldás, a közös fejlesztési, pályázati és egyéb szorosabb kapcsolatokat feltételező együttműködések jellemzők. Ez utóbbi típusú kötések a szakirodalom a „*modern együttműködés*” (Mohr–Spekman 1994) vagy a „*hálózati kötelék*” (Kőhegyi 2005) kifejezést használja.

A következőkben azt mutatom be, hogy az általam vizsgált – gazdaságilag fejlettnak tekinthető – kistérségben mennyire jellemzőek ezek a tartós, hálózati jellegű kötések a kis- és közepes vállalkozási szektoron belül.¹¹³

A kkv-k gazdasági szférán kívüli szervezetekkel, illetve pénzintézetekkel folytatott együttműködéseinek többsége – az 1-9 fős vállalkozások kooperációinak 63%-a, a 10-249 fős vállalkozások kapcsolatainak 60%-a – rendszeres kooperáció, míg 37-40 százaléka ad hoc jellegű, esetleges együttműködés (13. táblázat).

A kkv-k más vállalkozásokkal folytatott együttműködéseinek esetében is hasonló kép rajzolódik ki mindkét minta vállalkozásai körében: ritkán fordulnak elő esetleges együttműködések, a kis- és közepes vállalkozások inkább tartós, hosszú távú, illetve ismétlődő együttműködéses kapcsolatokat alakítanak ki a többi vállalkozással. Ez utóbbi esetben megfigyelhető, hogy amennyiben rendszeres az együttműködés a partnervállalkozással, akkor az állandó, folyamatos kooperációt jelent és nem csak ismétlődő kapcsolatot.

Az eredményekből (13. táblázat) kiolvasható legfontosabb üzenet, hogy a kis- és középvállalkozások többségének alapvetően rendszeres kötései vannak mind a gazdasági, mind a gazdasági szférán kívüli szervezetekkel, vagyis alapvetően hosszú távú, tartós együttműködésekben gondolkodnak a szektor vállalkozásai.

¹¹³ Fontos megjegyezni, hogy mivel a felmérés résztvevői nem nevezték meg partnerszervezeteiket – ahogyan erre már korábban is utaltam, csak elvétve kaptam választ az együttműködő partner nevére vonatkozóan –, így konkrét vállalatközi hálózatokat, együttműködési csoportosulásokat nem tudok beazonosítani. Ezért a kérdőíves felmérés eredményei alapján a későbbiekben részletesen bemutatott „hálózati jellegű együttműködési kötelék” mutató alapján próbálom megbecsülni a kistérségben működő kkv-k hálózatosodottságának mértékét.

13. táblázat

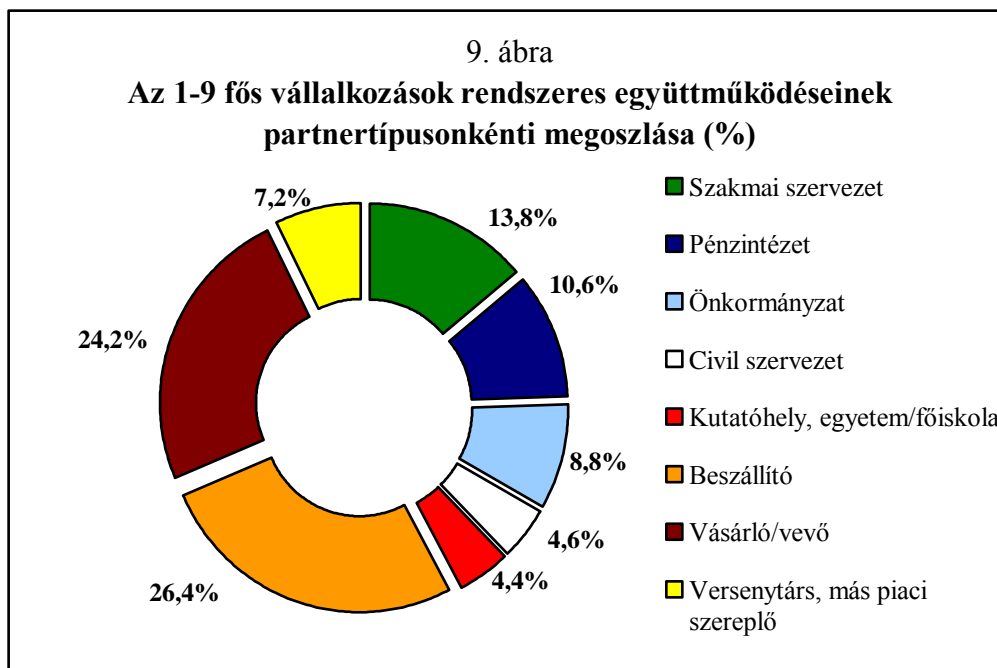
Együttműködések szorossága – a kis- és közepes vállalkozások rendszeres és esetleges együttműködései almintáknként (%), $N_{1-9 \text{ fő}}=131$, $N_{10-249 \text{ fő}}=132$

1-9 fős vállalkozások	Együttműködés gyakorisága:				Összesen
esetleges	ismétlődő	állandó	rendszeres*		
<i>Együttműködés nem gazdasági szervezetekkel és pénzüintézzel</i>					
Szakmai szervezet	32,0	27,1	40,9	68,0	100,0
Önkormányzat	24,3	0,0	75,7	75,7	100,0
Civil szervezet	39,0	24,3	36,7	61,0	100,0
Tudásátadó és közvetítő hely	55,0	25,4	19,6	45,0	100,0
Pénzüintézet	35,3	40,0	24,7	64,7	100,0
Összesen	37,0	30,5	32,5	63,0	100,0
<i>Együttműködés vállalkozásokkal</i>					
Beszállító	0,8	12,9	86,3	99,2	100,0
Vásárló/vevő	0,9	15,7	83,4	99,1	100,0
Versenytárs, más piaci szereplő	0,0	25,0	75,0	100,0	100,0
Összesen	0,7	15,6	83,7	99,3	100,0
10-249 fős vállalkozások	Együttműködés gyakorisága:				Összesen
esetleges	ismétlődő	állandó	rendszeres*		
<i>Együttműködés nem gazdasági szervezetekkel és pénzüintézzel</i>					
Szakmai szervezet	49,2	30,2	20,5	50,7	100,0
Önkormányzat	34,4	12,8	52,8	65,6	100,0
Civil szervezet	36,0	12,3	51,7	64,0	100,0
Tudásátadó és közvetítő hely	39,4	15,1	45,6	60,7	100,0
Pénzüintézet	35,0	15,7	49,3	65,0	100,0
Összesen	40,3	19,1	40,6	59,7	100,0
<i>Együttműködés vállalkozásokkal</i>					
Beszállító	0,0	9,6	90,4	100,0	100,0
Vásárló/vevő	1,6	27,2	71,2	98,4	100,0
Versenytárs, más piaci szereplő	43,5	0,0	56,5	56,5	100,0
Összesen	3,8	15,6	80,6	96,2	100,0

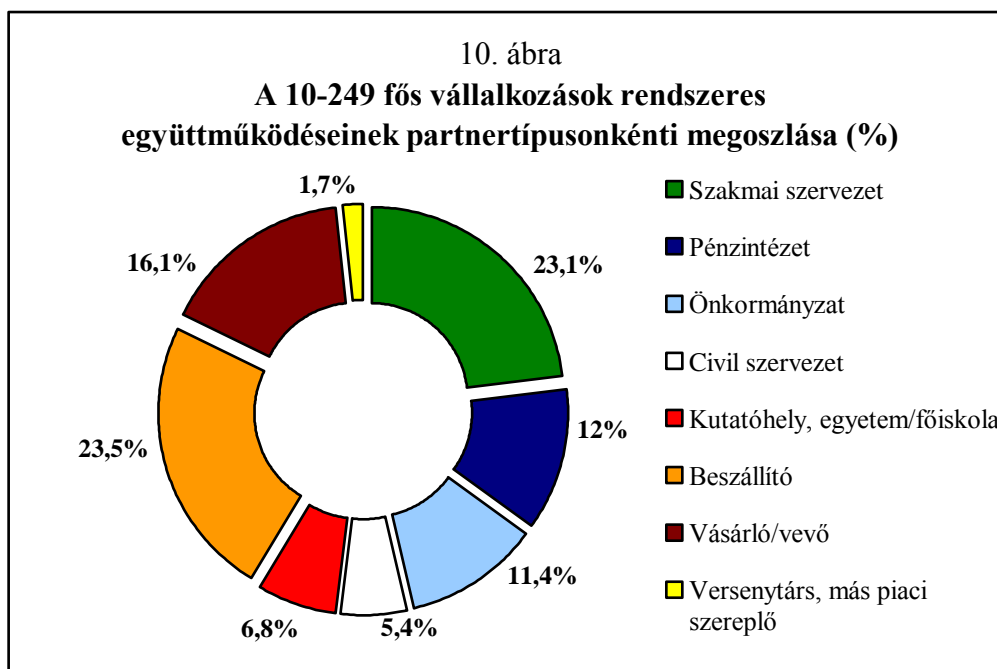
Megjegyzés: *Rendszeres együttműködés az állandó és ismétlődő együttműködések összessége.

Rendszeres együttműködések elsősorban a vállalkozás tevékenységéhez szorosabban kapcsolódó piaci és versenykörnyezet szereplőivel, vagyis a beszállítókkal (26-23%), valamint a vásárlókkal (24-16%) alakulnak ki, míg a koordinációs és fejlesztési környezet szervezetei közül a szakmai szervezetekkel (ezen belül kiemelkedik a kereskedelmi és ipari kamara, az ipari park és a helyi vállalkozási központ

szerpe¹¹⁴), a pénzintézetekkel és a helyi önkormányzattal vannak folyamatos, illetve ismétlődő kapcsolatban a vállalkozások (9. és 10. ábra).



Megjegyzés: $N_{1-9\text{fő}} = 131$



Megjegyzés: $N_{10-249\text{fő}} = 132$

¹¹⁴ A többi felsorolt szakmai szervezettel, így innovációs központtal, inkubátorházzal, vállalkozásfejlesztési ügynökséggel és egyéb tanácsadó szervezettel 10 alatti a megjelölt rendszeres kötések száma.

Amennyiben a hálózati jellegű együttműködés feltétele az, hogy egy partnerszervezettel ne csak kétoldalú, „hagyományos, üzleti alapú” kapcsolata legyen a vállalkozásnak, hanem hogy a tisztán piaci köteléken túlmutató, szorosabb partneri viszonyt feltételező elemek is legyenek a vállalkozás kapcsolatrendszerében, amelyekre épülve kialakulhatnak a többszereplős partnerhálózatok, akkor a felmérés eredményei az országos tendenciákhoz hasonló mértékűnek mutatják a térségbeli kis- és középvállalkozások kapcsolatrendszerében a modern együttműködési tényezők jelenlétének mértékét.¹¹⁵

Piacin túlmutató, *modern együttműködési*, azaz *hálózati jellegű elemnek* tekintettem a segítségnyújtás különböző formáit – melyeket a szakirodalom (Czakó–Sik 1987; Kőhegyi 2005) *informális együttműködéseknek* nevez –, mint például a tanácsadást, reklámozást, információátadást, üzletszerzést, az anyag-, szerszám- és gépcserét vagy a vevők egymáshoz küldését, valamint az olyan *formális együttműködések*et, melyek lehetnek tulajdonosi összefonódások, finanszírozási kapcsolatok, közös rendezvények vagy megvalósulhatnak közös beszerzésben, értékesítésben, termelésben, fejlesztésben, illetve közös pályázati tevékenységben.

Mindezek után megvizsgálva a felmérés eredményeit¹¹⁶ – a kérdőívben feltett nyitott kérdésre¹¹⁷ adott válaszok csoportosítása után – *mindkét almintá vállalkozásainak több mint fele (52, ill. 56%-a) vett részt a vizsgált két évben (2008 és 2010 közötti időszakban) valamilyen informális és/vagy formális, kölcsönösségen alapuló, folyamatos együttműködésben (14. táblázat).*¹¹⁸

¹¹⁵ Kőhegyi Kálmán (2005) egy közel kétezer kis- és közepes vállalkozásra kiterjedő, reprezentatív mintán készült vizsgálat eredményei alapján arról számolt be, hogy a hazai kkv-szektor vállalkozásainak 59 százaléka vett részt informális és/vagy formális együttműködésben 2003-ban.

¹¹⁶ Tehát a vizsgálatba csak a rendszeres együttműködések kerültek be, melyek a gyakoriságuk (szorosságuk) alapján tartósan, állandó jelleggel fennálló kooperációk vagy bizonyos időközönként, ismétlődő jelleggel megvalósuló együttműködések. Vagyis a korábbiakban bemutatott rendszeres partnerkapcsolatokat tovább szűkítettem az együttműködés tartalmának vizsgálata alapján.

¹¹⁷ *A kérdőívben szereplő kérdés:* Kérem, jellemezze röviden, konkrétan miben nyilvánul meg az Önök közötti együttműködés!

¹¹⁸ A „Miben nyilvánul meg az együttműködés?” alkérdésre kapott válaszok alapján az együttműködéseknek két főbb területe különül el: egyfelől a „*szakmai típusú együttműködések*”, mint a kutatás-, és szervezetfejlesztés, közös pályázat, közös beszerzés/termelés/értékesítés, szakmai nyilvánosság közös megteremtése (konferenciák, workshopok, szakmai kiadványok, kiállítások), tanácsadás, partnerközvetítés, reklámozás, gépek cseréje; másfelől a „*tőkebevonásra irányuló együttműködések*”, melyek finanszírozási, hitelezési kapcsolatot jelentenek.

A 14. táblázatból jól látható, hogy a térségbeli kis- és közepes vállalkozások inkább a koordinációs és fejlesztési környezet szervezeteivel folytatnak olyan „modern együttműködések”, melyekben jelen vannak a piacon túlmutató hálózati elemek, mint a közös rendezvények, pályázati projektek, kutatás-fejlesztés, reklámozás vagy finanszírozás. Itt elsősorban a szakmai szervezetek dominanciája figyelhető meg, a második legnagyobb valószínűségű hálózati jellegű együttműködési partnerek a kutatóhelyek és az egyetemek, főiskolák, míg a többi nem gazdasági szervezet súlya még összevontan is nagyon alacsony.

14. táblázat
Rendszeres együttműködések tartalma almintánként (%),
 $N_{1-9 \text{ fős}}=131$, $N_{10-249 \text{ fős}}=132$

1-9 fős vállalkozások	Modern együttműködések (‘hálózati jellegű kötések’)		Üzleti alapú együttműködések (tisztán piaci kötések)	
	Kötések % (db)	Vállalkozás % (db)	Kötések % (db)	Vállalkozás % (db)
Koordinációs, fejlesztési környezet szervezetei	21,6 (107)	51,1 (67)	20,5 (102)	61,8 (81)
Piaci, verseny- környezet szervezetei	7,2 (36)	15,2 (20)	50,6 (251)	78,6 (103)
Összesen	28,8 (143)	51,9 (68)	71,1 (353)	100,0 (131)
10-249 fős vállalkozások	Modern együttműködések (‘hálózati jellegű kötések’)		Üzleti alapú együttműködések (tisztán piaci kötések)	
	Kötések % (db)	Vállalkozás % (db)	Kötések % (db)	Vállalkozás % (db)
Koordinációs, fejlesztési környezet szervezetei	27,4(209)	56,0 (74)	31,5 (241)	70,4 (93)
Piaci, verseny- környezet szervezetei	3,0 (23)	10,6 (14)	38,1 (291)	84,8 (112)
Összesen	30,4 (232)	56,0 (74)	69,6 (532)	100,0 (132)

Megjegyzés: A zárójel az elemszámokat jelzi. A megoszlások (százalék) a hálózati és a tisztán piaci jellegű kötések esetében az összes rendszeres együttműködésen (1-9 fős=496=100% és 10-249 fős=764=100%) belüli arányokat, a vállalkozások esetében az összes vállalkozáson ($N_{1-9 \text{ fős}}=131=100\%$ és $N_{10-249 \text{ fős}}=132=100\%$) belüli arányokat mutatják.

A vállalkozások piaci, illetve versenykörnyezetét jelentő beszállítókkal, vásárlókkal, ágazati jellegű versenytársakkal kialakított kooperációinak nagyon szűk hányada tartozik a hálózati jellegű kötések csoportjába: az 1-9 fős vállalkozások hatoda (15,2%-a) és a 10-249 fős vállalkozások tizede (10,6%-a) vesz részt a többi vállalkozással valamilyen közös tevékenységben, kölcsönösségen alapuló együttműködésben (a megnevezett hálózati jellegű kötések többsége – mind a két

alminta vállalkozásai körében – közös beszerzéseket, rendezvényeket és szakmai kapcsolatokat jelent, minimális a tulajdonosi összefonódás mértéke). A kis- és közepes vállalkozások más vállalkozásokkal – nem meglepő módon – elsősorban „üzleti alapú együttműködéseket” folytatnak.

A kkv-k modern együttműködési kapcsolatrendszerének alapstatisztikáiból jól látható, hogy a szélsőséges értékekre kevésbé érzékeny középérték-mutató, a medián alapján *egy tipikus szektorbeli vállalkozás átlagosan egy hálózati jellegű együttműködési partnerkapcsolattal rendelkezik*, csak a két alminta felső 10 százalékában 3, illetve 4 darab az ilyen modern együttműködési kooperációk száma (15. táblázat).

15. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködési kapcsolatrendszerének alapstatisztikái a két almintában

Statisztikák	1-9 fős vállalkozások	10-249 fős vállalkozások
<i>Középértékek</i>		
Átlag	1,14	1,74
Medián	1,00	1,00
Konfidencia intervallum (alsó határ)	0,9	1,43
Konfidencia intervallum (felső határ)	1,37	2,04
5% leválogatott átlag*	1,03	1,52
<i>Szóródás mérőszámai</i>		
Szórás	1,29	2,09
Minimum érték	0	0
Maximum érték	5	9
<i>Percentilisek</i>		
25%	0	0
50%	1	1
75%	2	3
90%	3	5

*Megjegyzés: *Trimmed Mean, a program az átlag számításakor az adatsor alsó és felső 5 százalékát nem veszi figyelembe.*

A kkv-szektor vállalkozásainak közel ötöde egyetlen modern együttműködési kooperációt folytat (az 1-9 fős vállalkozások 21%-a, a 10-249 fős vállalkozások 17%-a); a mikrovállalkozások további hatoda, illetve a 10 főnél nagyobb vállalkozások nyolcada is csupán két hálózati jellegű kötéssel rendelkezik (16. táblázat). Igazán összetett hálózati kooperáció – négy vagy annál több modern együttműködés – inkább a nagyobb méretű kkv-k körében fordul elő: az 1-9 fős vállalkozásoknak csak 7,5%-át, míg a 10-249 fős vállalkozásoknak 17%-át jellemzi.

16. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködési kapcsolatainak összetettsége almintánként (%), $N_{1-9\text{ fős}}=131$, $N_{10-249\text{ fős}}=132$

Hány hálózati jellegű együttműködési kötést alakított ki 2008 és 2010 között?	1-9 fős vállalkozás	10-249 fős vállalkozás
Egyet sem	48,2	44,0
Egy hálózati jellegű kötéssel rendelkezik	21,4	17,1
Két hálózati jellegű kötéssel rendelkezik	16,0	12,4
Három hálózati jellegű kötéssel rendelkezik	6,9	8,8
Négy hálózati jellegű kötéssel rendelkezik	5,4	6,0
Öt hálózati jellegű kötéssel rendelkezik	2,1	7,2
Hét hálózati jellegű kötéssel rendelkezik	0,0	2,3
Nyolc hálózati jellegű kötéssel rendelkezik	0,0	1,5
Kilenc hálózati jellegű kötéssel rendelkezik	0,0	0,7
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

V.3.4.5. Összefoglalás

Az eddig megvizsgált kapcsolathálózati tulajdonságok alapján már kirajzolódik egy általános kép a Dunaújvárosi kistérség kis- és közepes vállalkozásainak a más vállalkozásokkal kialakított együttműködéseiről, valamint a gazdasági szférán túlmutató – interszektorális – viszonyairól.

Az együttműködési kapcsolatok irányának vizsgálata – a két almintá alapján – azt tükrözi, hogy a kkv-k legnagyobb súlyú együttműködő partnerei a piaci szereplők, vagyis a beszállítók, a vásárlók, illetve vevők, valamint a koordinációs, fejlesztési környezet szervezetei közül a pénzügyi intézetek. Az eredmények arra is rávilágítanak, hogy a térségbeli kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszere nem igazán komplex: az 1-9 fős vállalkozások közel fele (48,8%-a), míg a 10-249 fős vállalkozások harmada (34%-a) legfeljebb 2 típusú szervezettel működik együtt, összetettebb – legalább ötszereplős – partnerhálózat pedig csak egytizedüket jellemzi. Ezeknek az adatoknak (a partnerkör összetettségének és a partnerszervezetek számának) az összekapcsolása során azt láttuk, hogy az alapvetően csak néhány szervezettípussal kooperáló kisvállalkozások elsődlegesen piaci partnerekre fókuszálnak, és inkább az összetettebb kapcsolathálózat esetén figyelhetők meg a gazdasági szférán kívüli szervezetek, mint potenciális együttműködési partnerek.

A kis- és középvállalkozások hálózatosodottságának mértékét egy *hálózati jellegű együttműködési mutató* segítségével kíséreltem meg bemutatni. A *vállalatközi hálózat* szakirodalmi meghatározásából (lásd III.1.2. fejezet) kiindulva, első lépésben a *kkv-k partnerkapcsolatainak gyakoriságát* vizsgáltam meg, vagyis azt, hogy milyen mértékben vesznek részt a vállalkozások hosszú távú, állandó és bizonyos időközönként ismétlődő jelleggel megvalósuló együttműködésekben. Az eredmények szerint a térségbeli kisvállalkozások többnyire rendszeres – állandó vagy ismétlődő jellegű – együttműködéses kapcsolatokat alakítanak ki mind a piaci, mind a gazdasági szférán kívüli szervezetekkel, s csak ritkán rendelkeznek esetleges kooperációkkal.

További lépésben a *rendszeres együttműködéses kooperációk tartalmát* vizsgáltam, megkülönböztetve egymástól a hagyományos, tisztán piaci elemeket tartalmazó *üzleti alapú együttműködések*et és a piaci köteléken túlmutató, szorosabb partneri viszonyt feltételező *hálózati jellegű együttműködések*et, melyekben olyan speciális – modern – együttműködési tényezők kapnak kitüntetett szerepet, mint a kölcsönös elkötelezettség és függőség vagy az erőforrások megosztása, melyeket azért neveztem hálózati elemnek, mert ezek a tevékenységek együttműködési csoportosulásban, partnerhálózatban való részvételt feltételeznek.

Lényegében a két almintát rendszeresen kooperáló vállalkozásainak csoportját leszűkítettem a hálózati jellegű együttműködéses kapcsolatokkal rendelkező vállalkozások körére. Az eredmények szerint *a kkv-k több mint fele, 52-56%-a rendelkezik a hagyományos adásvételi szerződéseken túlmutató, speciálisabb és erősebb kötésekkel.*

Megvizsgálva a modern együttműködési elemeket tartalmazó kötések irányait – mindkét almintát vizsgálva – érdekes változás látható a teljes együttműködési kapcsolatrendszerhez képest: a mikro-, kis- és közepes vállalkozások *nagyobb valószínűséggel vesznek részt hálózati jellegű együttműködésekben a gazdasági szférán kívüli szervezetekkel*, ezen belül is kiemelkedő a szakmai szervezetek, valamint a felsőoktatási intézmények és kutatóhelyek szerepe. Tehát az eredmények azt tükrözik, hogy eltér a hálózati jellegű együttműködések

partnerkörének szerkezete az üzleti alapú kooperációkhoz képest és *előtérbe kerülnek a koordinációs, fejlesztési környezet szereplői.*

A kis- és közepes vállalkozási szektor hálózatosodottságának mértékét nehéz megbecsülni a felmérés adatainak segítségével. Amennyiben a kérdéshez úgy közelítünk, hogy megvizsgáljuk, a vállalkozások egymással párhuzamosan *hány hálózati jellegű együttműködésen keresztül ágyazódnak be a környezetükbe*, akkor az eredmények alacsonynak mutatják a szektor vállalkozásainak hálózati aktivitását. A *vállalkozások közel kétharmada (az 1-9 fős vállalkozások 69%-a, a 10-249 fős vállalkozások 62%-a) legfeljebb egy hálózati jellegű kötéssel rendelkezik és csupán egyharmaduknál figyelhetünk meg legalább két kötést tartalmazó hálózati együttműködési aktivitást.* Ugyan az eredmények nem alkalmasak arra, hogy megvizsgáljuk, a vállalkozások pontosan hány és milyen típusú hálózatokba kapcsolódnak be, de arra mindenképpen tudunk következtetni az adatokból, hogy *a térségbeli kisvállalkozások milyen mértékben vesznek részt valamilyen más szervezettel közösen olyan együttműködésekben, melyekre hálózatokat igénylő tevékenységek jellemzőek* (a két alminta több mint fele). A vizsgálat eredményeiből az is látszik, hogy *a vállalkozások többsége legfeljebb egy ilyen modern, hálózati jellegű kooperációt folytat, s csak harmadára (az 1-9 fős alminta 31%-ára, a 10-249 fős alminta 38%-ára) mondhatjuk azt, hogy nyitott az összetettebb hálózati együttműködésekre.* Ezen belül is kiemelkedik *a legfeljebb 9 fős vállalkozások 7, illetve a 10 főnél nagyobb vállalkozások körülbelül 17 százalékos halmaza, melyek legalább négy hálózati jellegű együttműködésben vesznek részt.* Őket nevezhetjük *a hálózati kooperációs elitek*, hiszen ezek azok a vállalkozások, akik nagyobb valószínűséggel tagjai az igazán összetett, sokszereplős, fejlesztési együttműködési hálózatoknak.

V.3.6. Az együttműködési kapcsolatok egyéb jellegzetességei

A kistérség kis- és közepes vállalkozási szektorában a szervezetközi együttműködési kooperációk előfordulásának, összetettségének és méretének, valamint a vállalkozások hálózatosodottságának bemutatása után, ebben a fejezetben a piaci szereplőkkel kialakított együttműködések további elemzésével színesítem tovább a képet.

A partnervállalkozások alapvető sajátosságainak – méretének, tevékenységének, területi elhelyezkedésének – vizsgálata révén arra törekszem, hogy bemutassam, bizonyos vállalatközi kooperációk kialakulásában megfigyelhető-e a kkv-szektoron, illetve azonos ágazaton belüli elhelyezkedés vagy a területi közelség preferálása. A kérdést másképpen megfogalmazva, arra vállalkozom, hogy feltárjam, milyen a kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerében előforduló partnervállalkozások mérete, tevékenysége és földrajzi elhelyezkedése, s hogy ezek milyen szerepet játszanak a kapcsolatok formálódásában.

V.3.5.1. A nagy- és kisvállalati szektor kapcsolata

A kérdéskör vizsgálata a korábbi, nagyipar által uralt térségekben készült empirikus kutatások (Kelemen 1999; Leveleki 1993, 1998, 2002, 2008) tapasztalatai nyomán fogalmazódott meg. Mivel az általam vizsgált kistérségekre is a nagyipari dominancia jellemző (lásd V.3.1. fejezet), ezért nem hagyható figyelmen kívül a nagyvállalati szektor kisvállalkozások kapcsolatrendszerének formálódására gyakorolt hatása. A kérdés az, hogy a nagyipar törekszik-e kisvállalkozásokkal való kooperációra, vagy éppen ezzel ellenkezőleg, a nagyvállalati jelenlét kedvezőtlenül hat és nem nyújt lehetőséget a kis- és nagyvállalatok együttműködésére.

Az említett hazai kisvállalati kutatások a lokális gazdaság szereplői közötti nagyon alacsony fokú együttműködésekről számolnak be. Kelemen Katalin (1999) vizsgálatának eredményei szerint a győri kisvállalkozások nem tudnak kapcsolódni a térségben működő nagyipari ágazatokhoz, de tapasztalatai szerint nemcsak az ilyen vertikális irányú hálózatok hiányoznak a térségből, hanem a kisvállalatok egymással történő – horizontális – együttműködései is.

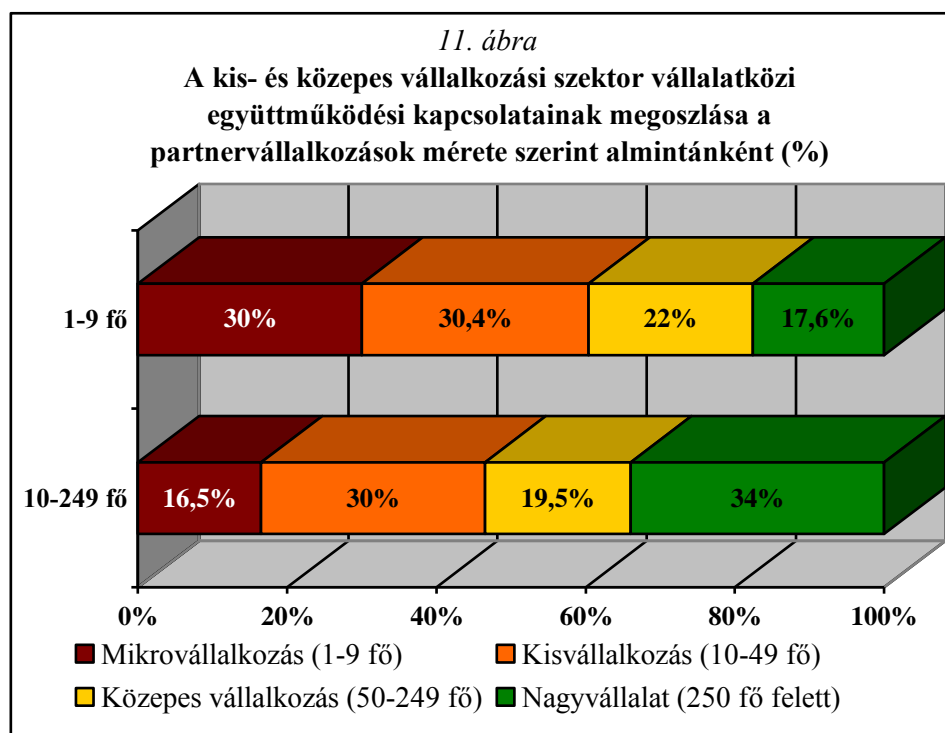
Leveleki Magdolna (1993, 1998, 2002, 2008) székesfehérvári vállalkozások körében végzett követéses vizsgálatai is hasonló eredményekről tanúskodnak: nem jellemző a térségre a kisvállalkozások nagyvállalatoktól való függetlensége és horizontális irányú összekapcsolódása, az ún. *független kooperáció* modellje.¹¹⁹ A nagyvállalatok kicsikkel való kapcsolatára inkább az *alárendelt kooperáció*, vagyis a klasszikus

¹¹⁹ A vonatkozó szakirodalmi tipológia (Penn 1992) a nagy- és kisvállalatok közötti együttműködéseknek különböző típusait állítja fel az alá- és fölérendeltség, az autonómia feladásának mértéke alapján (lásd III.1.3.3. fejezet).

beszállítói hálózatok jellemzőek, de felhívja a figyelmet olyan nagyvállalati törekvésekre is, melyek az ún. *aktív összekapcsolódás* kialakulására utalnak.

Az általam vizsgált kistérségben a kisvállalkozások közel fele ugyan beszámolt nagyvállalati partnerről, de a már korábban is bemutatott empirikus eredmények azt tükrözik, hogy ezek zömében hagyományos, üzleti alapú együttműködések, a „nagyok” inkább *klasszikus beszállítói kapcsolatok* kialakítására törekednek a „kicsikkel”.

Nézzük először azt, hogy a válaszadó vállalkozások milyen mértékben működnek együtt a többi mikro-, kis- és középvállalkozással és milyen mértékben kooperálnak nagyvállalatokkal!¹²⁰



Megjegyzés: $N_{1-9\text{fős}}=131$, $N_{10-249\text{fős}}=132$

Az eredmények alapján a két al minta vállalkozásainak kapcsolatrendszerében megtalálható partnervállalkozások többsége kkv-szektoron belüli vállalkozás: az 1-9 fős mikrovállalkozások együttműködéseinek négyötöde, a 10-249 fős vállalkozások

¹²⁰ Hangsúlyozom, hogy ebben a fejezetben a kis- és közepes vállalkozások partnerszervezetei közül csak a vállalati partnerek jellemzőivel foglalkozom, a kérdőív nem irányult a koordinációs környezetet alkotó szervezetek (hivatalok, ügynökségek, kutatóhelyek, pénzintézetek stb.) méretének, tevékenységének és területi elhelyezkedésének vizsgálatára.

piaci kapcsolatainak kétharmada a szektoron belül realizálódik (11. ábra).¹²¹ Az eredmények azt is jól tükrözik, hogy a 250 fő feletti nagyvállalatokkal elsősorban az igazi kisvállalkozások – a legalább 10 főt foglalkoztató vállalkozások – kooperálnak.

A középértékek vizsgálata alapján egy tipikus kistérségi kkv kapcsolatrendszerében átlagosan 2 kis- és közepes méretű vállalkozás található (kkv-szektoron belüli partnerkapcsolatok a két alminta vállalkozásainak 83, illetve 85 százalékát jellemzik) (17. táblázat). Az eredményekből azonban az is látható, hogy a válaszadó *kkv-k közel felének* (a mikrovállalkozások 57%-ának, a 10-249 fős vállalkozások 46,2%-ának) *egyáltalán nincs partnerkapcsolata nagyvállalkozással*. A legfeljebb 9 fős vállalkozások partnerkörében átlagosan kevesebb mint 1 nagyvállalat, de a legalább 10 fős kkv-k kapcsolatrendszerében is csak átlagosan 1 nagyvállalati partner fordul elő.

17. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak alapstatisztikái a partnervállalatok mérete (alkalmazottainak létszáma) szerint almintánként, N_{1-9 fős}=131, N_{10-249 fős}=132

1-9 fős vállalkozások					
Partnervállalkozás mérete	Vállalakoás* % (db)	Kapcsolat** % (db)	Átlag	Medián	Maximum érték
Nagyvállalat	42,5 (51)	17,6 (44)	0,43	0,00	1
Kis- és közepes vállalkozás	83,3 (100)	82,4 (206)	1,73	2,00	7
10-249 fős vállalkozások					
Partnervállalkozás mérete	Vállalakoás* % (db)	Kapcsolat** % (db)	Átlag	Medián	Maximum érték
Nagyvállalat	53,8 (63)	34 (89)	1,00	1,00	4
Kis- és közepes vállalkozás	85,4 (100)	66 (172)	1,63	2,00	3

*Megjegyzés: *Legalább egy – az adott szektorba tartozó – partnercéggel együttműködő kis- és középvállalkozások; **Az adott szektorba irányuló együttműködéses kapcsolatok.*

Az összes vállalatközi együttműködési kapcsolat, melyek esetében beazonosítható a partnercég mérete: 1-9 fős vállalkozások körében 250 kapcsolat, 10-249 fős vállalkozások körében 261 kapcsolat.

¹²¹ A korábban megnevezett és elemzett együttműködési kapcsolatoknak csak megközelítőleg 90%-át tudom ebben a részben elemzés alá vonni, mivel a két alminta vállalkozásai közül összesen 26 válaszadó vállalkozás a partnereiről semmilyen információt nem adott ki üzleti titokra hivatkozva.

A partnervállalatok tevékenységi körének vizsgálata alapján elsősorban kereskedelemmel és szolgáltatással foglalkozó partnercégekkel működnek együtt a kkv-szektor vállalkozásai: az együttműködő partnercégek több mint kétötöde (42, ill. 43%-a) valamilyen kereskedelmi tevékenységet végez, további negyede (28, ill. 22%-a) szolgáltatással foglalkozik (18. táblázat). Legkisebb arányban ipari vállalkozások találhatók a kkv-k kapcsolatrendszerében: a mikrovállalkozások összes piaci együttműködésének hatoda (16%-a), a legalább 10 fős vállalkozások együttműködéseinek ötöde (19,8%-a) feldolgozóipari¹²² cégekkel jön létre, míg az építőipari vállalkozásokkal létesített kooperációk aránya 15 százalék alatt alakul.

A 18. táblázat eredményeiből az is látható, hogy minden második kisvállalkozás együttműködik – legalább egy – kereskedelmi céggel és ötből kettő – legalább egy – szolgáltató tevékenységet végző vállalkozással. Az ipari vállalkozásokkal kooperáló kkv-k aránya is hasonlóan alakul a két almintában: három kisvállalkozás közül egy kialakított együttműködést ipari vállalkozással.

18. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak alapstatisztikái a partnervállalatok tevékenysége szerint almintánként,

$N_{1-9\text{ fős}}=131$, $N_{10-249\text{ fős}}=132$

1-9 fős vállalkozások					
Partnervállalkozás ágazati besorolása	Vállalkozás* % (db)	Kapcsolat** % (db)	Átlag	Medián	Maximum érték
Kereskedelem	52,7 (139)	42,0 (244)	0,98	1,00	6
Szolgáltatás	39,7 (104)	28,0 (143)	0,76	1,00	3
Feldolgozóipar	22,5 (59)	16,4 (109)	0,46	0,00	5
Építőipar	19,6 (51)	13,6 (81)	0,33	0,00	3
10-249 fős vállalkozások					
Partnervállalkozás ágazati besorolása	Vállalkozás* % (db)	Kapcsolat** % (db)	Átlag	Medián	Maximum érték
Kereskedelem	51,9 (80)	43,2 (131)	1,08	1,00	3
Szolgáltatás	38,1 (47)	21,8 (65)	0,59	0,00	2
Feldolgozóipar	25,3 (31)	19,8 (61)	0,52	0,00	3
Építőipar	17,9 (22)	15,2 (46)	0,36	0,00	5

*Megjegyzés: *Legalább egy – az adott tevékenységet végző – partnercéggel együttműködő kis- és középvállalkozások; **Az adott ágazatba irányuló együttműködéses kapcsolatok.*

¹²² A nagyon alacsony elemszám miatt a mezőgazdaság, villamosenergia-, gáz-, gőz, vízellátás területén működő vállalkozások is ebbe a kategóriába kerültek.

Az összes vállalatközi együttműködési kapcsolat, melyek esetében beazonosítható a partnercég tevékenységi köre: 1-9 fős vállalkozások körében 275 kapcsolat, 10-249 fős vállalkozások körében 303 kapcsolat.

A kistérségi empirikus eredmények alapján kirajzoló kép azt mutatja, hogy a kis- és középvállalati szektor vállalkozásai elsősorban a *hasonló méretű kis- és középvállalkozásokkal létesítenek együttműködéses kapcsolatot*, melyek többnyire *kereskedelmi, illetve szolgáltatási* tevékenységet végeznek. A kkv-k közel fele (42 és 53%-a) rendelkezik nagyvállalkozásokkal kialakított partnerkapcsolatokkal, a *10-249 fős vállalkozások együttműködési kapcsolatainak harmada (34%-a), az 1-9 fős mikrovállalkozások kooperációinak közel ötöde (18%-a) a nagyvállalati szektor vállalkozásaival realizálódó kötés*. A kkv-k nagyvállalkozásokkal kialakított kapcsolatainak sajátossága, hogy azok többnyire (65%-a) ágazaton kívüli partnerek felé irányulnak, melyek jellemzően – mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős vállalkozások esetében – ipari vállalatok (a kétdimenziós elemzések eredményeit a *Melléklet M15. és M16. táblázatai* tartalmazzák).

A partnervállalkozások szektorbeli (alkalmazottak létszáma szerinti) és ágazati elhelyezkedésének vizsgálata után további kérdésként merül fel, hogy a partnerek hol helyezkednek el térben. Az alábbi fejezetben ennek bemutatása következik.

V.3.5.2. Térbeli közelség vagy távolság

A dolgozat elméleti részében (III.1.3.2. fejezet) bemutatott vonatkozó szakirodalom alapján (Kocsis–Szabó 2000, Pilotti 1999, Tari–Buzády 1998) fontos problémakört jelent a vállalatközi együttműködések térbeli aspektusainak vizsgálata is. A következőkben arra a kérdésre keresem a választ, hogy a vállalatközi együttműködések milyen mértékben kötődnek a helyi környezethez, illetve milyen mértékben kapcsolódnak a regionális és országos határokat átlépő folyamatokhoz.

A felmérés során a vállalkozásokat arra kértem, hogy amennyiben a vizsgált időszakban kialakítottak együttműködéses kapcsolatot más vállalkozással, akkor adják meg a partnervállalkozásuk helyének településnevét (külföldi partnercég esetén az ország nevét).

A kapott válaszok kistérségi és regionális csoportosításának eredménye alapján látható legszembevetőbb eredmény, hogy *az együttműködési kapcsolatok legnagyobb*

mértékben (az 1-9 fős vállalkozások együttműködéseinek 48%-a, a 10-249 fős vállalkozások együttműködéseinek 46,5%-a) a Közép-Dunántúl Régióban, s ezen belül a Dunaújvárosi kistérségben koncentrálódnak (19. táblázat).

19. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak térbeli elrendeződése a partnervállalatok földrajzi helye szerint almintánként (%),

$N_{1-9\text{ fős}}=131$, $N_{10-249\text{ fős}}=132$

Partnervállalkozás elhelyezkedése	1-9 fős vállalkozások együttműködései*	10-249 fős vállalkozások együttműködései*
Közép-Dunántúl Régió	48,0	46,5
Dunaújvárosi kistérség	41,0	31,2
Régió kistérségen kívüli része	7,0	15,3
Közép-Magyarország Régió	29,3	30,8
Dél-Dunántúl Régió	5,9	8,1
Nyugat-Dunántúl Régió	3,5	4,5
Dél-Alföld	4,2	4,2
Észak-Magyarország	2,1	0,4
Észak-Alföld	1,7	0,3
Külföld	5,3	5,2

*Megjegyzés: *Az adott régióba/térségbe irányuló együttműködéses kapcsolatok.*

Összes vállalatközi együttműködési kapcsolat, melyek esetében beazonosítható a partnercég földrajzi elhelyezkedése: 1-9 fős vállalkozások körében 285 kapcsolat, 10-249 fős vállalkozások körében 308 kapcsolat.

A mikrovállalkozások piaci együttműködéseinek kétötöde (41%-a), a 10-249 fős vállalkozások kooperációinak közel harmada (31%-a) a kistérség határain belüli vállalkozásokhoz és további 7, illetve 15%-uk régió belüli vállalkozásokhoz kötődik, elsősorban a megyén – Fejér megyén – belüli kistérségek vállalkozásaihoz (kiemelkedik a Székesfehérvári, Bicskei és az Adonyi kistérség szerepe).

A kistérségi vállalkozások kapcsolatai a Közép-dunántúli régiót követően a legnagyobb valószínűséggel a fővárosban és Pest megyében, vagyis a Közép-magyarországi régióban fordulnak elő (mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős kkv-k együttműködéseinek közel 30%-a). További fontos irányt jelent a Dunántúl déli és nyugati része, itt a kapcsolatok a Paksi, a Szekszárdi, a Győri és a Mosonmagyaróvári kistérségek esetén jelentősek. A dél-alföldi régió belüli partnervállalkozások főként a Bajai, a Kalocsai és a Kunszentmiklósi kistérségben találhatóak. Az ország többi régiójával szinte alig figyelhető meg kapcsolat, csupán néhány vállalkozás számolt be észak-, illetve észak-kelet magyarországi partnervállalkozásokról. A vállalatközi együttműködések térbeli aspektusainak vizsgálatakor megfigyelhető további fontos eredmény, hogy csak minden tizedik 10-

249 fős és minden tizenkettedik 1-9 fős kkv működik együtt külföldi partnercéggel, s ez csupán a vállalatközi kapcsolatok 5 százalékát jelenti.¹²³

A beszállítókkal való együttműködések tekintetében a kistérségből és a régióból kevesebb partner származik, itt az országos lokalizációjú – saját régió kívüli – partnerszervezetekkel nagyobb arányban létesítenek együttműködést a kistérség vállalkozásai (az 1-9 fős kkv-k vállalatközi együttműködéseinek 26,6%-a, a 10-249 fős kkv-k együttműködéseinek 30,4%-a az ország más régióiba irányul). A külföldre irányuló kapcsolatok aránya nagyon alacsony: más országbeli beszállítókkal és vásárlókkal az együttműködéses kapcsolatok aránya csupán 2 és 3 százalék körül mozog, míg külföldi versenytársakkal szinte nem is működnek együtt a vállalkozások.

20. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak térbeli elrendeződése a kapcsolatok iránya (partnervállalatok típusa) szerint almintaként (%), $N_{1-9 \text{ fős}}=131$, $N_{10-249 \text{ fős}}=132$

1-9 fős vállalkozások						
	kistérségi	többi régiós*	régiós	országos**	külföldi	Összesen
Vásárlókkal/vevőkkel	20,7	2,2	22,9	18,0	2,2	43,1
Beszállítókkal	12,6	3,2	15,8	26,6	1,8	44,2
Versenytársakkal, más piaci szereplőkkel	7,7	1,6	9,3	2,1	1,3	12,7
<i>Összesen</i>	<i>41,0</i>	<i>7,0</i>	<i>48,0</i>	<i>46,7</i>	<i>5,3</i>	<i>100,0</i>
10-249 fős vállalkozások						
	kistérségi	többi régiós*	régiós	országos**	külföldi	Összesen
Vásárlókkal/vevőkkel	16,4	6,5	22,9	15,0	2,1	40,0
Beszállítókkal	12,0	6,5	18,5	30,4	3,1	52,0
Versenytársakkal, más piaci szereplőkkel	2,8	2,3	5,1	2,9	0,0	8,0
<i>Összesen</i>	<i>31,2</i>	<i>15,3</i>	<i>46,5</i>	<i>48,3</i>	<i>5,2</i>	<i>100,0</i>

*Megjegyzés: *A régió kistérségen kívüli része; **Az ország régió kívüli része.*

Összes vállalatközi együttműködési kapcsolat, melyek esetében beazonosítható a partnercég földrajzi elhelyezkedése: 1-9 fős vállalkozások körében 285 kapcsolat, 10-249 fős vállalkozások körében 308 kapcsolat.

¹²³ A külföldi partnerkapcsolatok kialakulásában is szerepe van a földrajzi közelségnek, elsősorban a szomszédos országok (Ausztria, Szlovákia, Románia) vállalkozásai jelennek meg – ha egyáltalán megjelennek – a kisvállalkozások kapcsolatrendszerében.

Az együttműködések térbeli elrendeződésének összetettségét is megvizsgáltam, vagyis azt, hogy az egyes kapcsolati irányokhoz tartozó partnervállalkozások a négy földrajzi terület közül egyszerre hány térkategóriához sorolhatók. A kkv-k területi összetettségének alapján a vállalkozások három csoportja rajzolódik ki (21. táblázat). A legnagyobb arányú csoportot (mindkét alminta vállalkozásainak közel 60%-át) azok a vállalkozások alkotják, melyeknek csak egyetlen térkategóriából van partnere, a kkv-k harmada (30-32%-a) fókuszál két térkategóriára, míg csupán az 1-9 fős vállalkozások tizedénél és a 10-249 fős vállalkozások nyolcadánál figyelhető meg összetettebb területi orientáció, vagyis ezek azok a kisvállalkozások, melyek egyszerre kooperálnak 3 vagy 4 (helyi, regionális, országos és esetleg külföldi) székhelyű partnervállalkozással.

21. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak térbeli összetettsége almintánként (db, %), $N_{1-9.fő}=131$, $N_{10-249.fő}=132$

Hány térkategóriával van együttműködési kapcsolata?	1-9 fős vállalkozások		10-249 fős vállalkozások	
	db	%	db	%
1 térséggel	79	60,3	73	55,4
2 térséggel	40	30,5	43	32,5
3 térséggel	11	8,4	14	10,6
4 térséggel	1	0,8	2	1,5
Összesen	131	100,0	132	100,0

Az egyes vállalati partnertípusok – az ügyfelekkel, a beszállítókkal és más piaci szereplőkkel kialakított együttműködések – területi összetettségének vizsgálata azt mutatja, hogy a versenytársak esetében fordul elő a legnagyobb arányban, hogy kizárólag egyetlen egy térkategóriából van partnere a vállalkozásnak (22. táblázat). A vásárlók, ügyfelek tekintetében sem igazán jellemző az összetett területi orientáció, de egy fokkal már nyitottabbnak mondhatók a vállalkozások az ilyen jellegű kooperációk esetén. Területileg összetettebb vállalatközi kapcsolatrendszerek a beszállítók irányában figyelhetők meg: az egyszerre két térkategóriával való kooperáció dominanciája jelenik meg körükben.

22. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi együttműködési kapcsolatainak területi összetettsége a kapcsolatok iránya (partnervállalatok típusa) szerint almintánként (%), $N_{1-9fős}=131$, $N_{10-249fős}=132$

Partnervállalkozás	<i>1-9 fős vállalkozások együttműködési térkategóriáinként</i>			
	legfeljebb egy	két	legalább három	Összesen
Vásárlók/ vevők	60,3	34,9	4,8	100,0
Beszállítók	44,8	51,8	3,4	100,0
Versenytársak	80,0	18,0	2,0	100,0
Partnervállalkozás	<i>10-249 fős vállalkozások együttműködési térkategóriáinként</i>			
	legfeljebb egy	két	legalább három	Összesen
Vásárlók/ vevők	57,1	31,4	11,4	100,0
Beszállítók	38,2	53,9	7,9	100,0
Versenytársak	71,4	21,4	7,1	100,0

V.3.5.3. A kis- és közepes vállalkozások csoportosítása a vállalatközi együttműködési kapcsolatok mutatói alapján

Végül nézzük meg, hogy az eddig megvizsgált vállalatközi együttműködési paraméterek alapján a kistérségbeli kis- és közepes vállalkozások milyen csoportjai különíthetők el! Klaszterelemzési eljárás segítségével kidolgozható a kistérségi kkv-szektor vállalkozásainak egy olyan felosztása, amely egyszerre veszi figyelembe az együttműködési kapcsolatok különböző mutatóit. Az eljárás eredményeként kirajzolódó különböző vállalkozáscsoportok alapján pontosabb leírás adható arról, hogy mekkora ezeknek a csoportoknak a nagysága, mennyire homogének, és miben térnek el a többiektől.

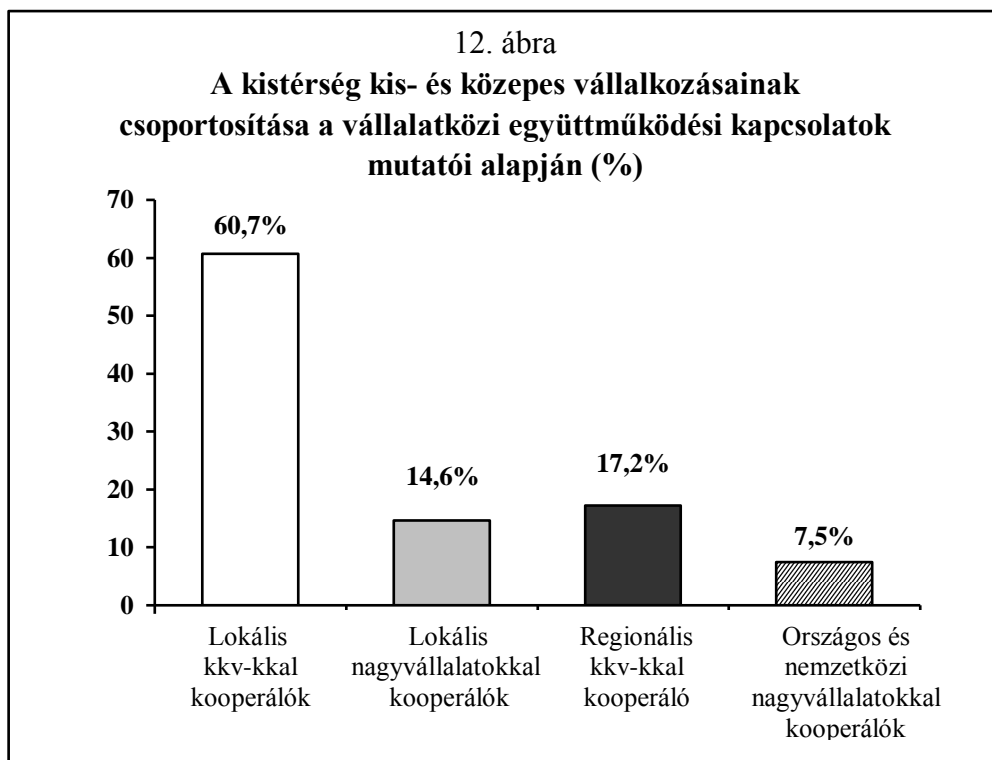
A klaszterelemzést a teljes minta súlyozott adatbázisán végeztem el.¹²⁴ Az eljárás során az alábbi numerikus mérési szintű változókat építettem be a modellbe: a kis- és közepes vállalkozásokkal, a nagyvállalatokkal, a feldolgozóipari, az építőipari, a kereskedelmi, a szolgáltató, a kistérségen belüli, a régióon belüli, az országos és a külföldi székhelyű vállalkozásokkal létesített kooperációk számát.

Az eljárás együtt kezeli ezeket a változókat és megpróbál olyan csoportokat – klasztereket – kialakítani, hogy az egy csoportba tartozók minden változó mentén a

¹²⁴ Hálás köszönettel tartozom *Bartus Tamásnak* az adatbázis súlyozásával kapcsolatban nyújtott segítségéért. A minta a kis- és középvállalkozások alapsokaságbeli létszám-kategóriáinak arányaihoz lett súlyozva.

lehető legközelebb legyenek egymáshoz, és mindegyik más csoporttól a lehető legtávolabb essenek.¹²⁵

Az elemzés során 4 homogén vállalatcsoport különíthető el egymástól a kistérségben (12. ábra).¹²⁶ A modellt standardizált adatokkal építettem fel, a stabil klaszterstruktúra a tizedik iterációra jött létre. Az iterálások lépéseit és a végső klaszterközéppontok táblájának eredményeit a *Melléklet M17-18. táblázatai* közlik.



Megjegyzés: N=239

A négy vállalatcsoport közül a legnagyobb elemszámú 1. klaszter a kkv-k közel 60 százalékát tömöríti (N=145), ezt követi a 2. és a 3. klaszter 15 és 17 százalékos aránnyal (N=35 és N=41), végül kirajzolódik egy kisméretű vállalkozási kör, a 4. klaszter (a vállalkozások 7,5 százaléka) 18 vállalkozással.

Megvizsgálva az egyes csoportok vállalkozói együttműködési kapcsolatainak jellegzetességeit (a partnervállalkozások elhelyezkedése alapján a kooperációk irányát), elmondható, hogy a vizsgált szektor legnagyobb méretű csoportját (60

¹²⁵ A klaszterelemzés alkalmazásának részletes leírását adja többek között Aldenderfer–Blahfield (1984), Falus–Ollé (2000), Székelyi–Barna (2008).

¹²⁶ A klaszteranalízis során 24 vállalkozást ki kellett hagyni a vizsgálatból, mivel hiányzik valamelyik adatuk.

százalékát) a döntően helyi – kistérségi székhelyű – és kisméretű – kkv-szektoron belüli – partnervállalkozásokkal együttműködő kis- és közepes vállalkozások alkotják (1. klaszter), melyek partnerei alapvetően valamilyen szolgáltatási vagy kereskedelmi tevékenységet végeznek. Ennek a csoportnak a kapcsolatrendszerében nem jelennek meg nagyvállalatok, és hiányoznak az országos, valamint a külföldi kapcsolatok is.

A második legnagyobb méretű csoportba, a 3. klaszterbe 41 vállalkozás tartozik (a vállalkozások 17%-a). Döntően ebben a csoportban is a – főleg kereskedelmi tevékenységet végző – mikro-, kis- és középvállalkozások az együttműködő partnerek, de eltérően az előző klasztertől az itteni kkv-k partnerei nem kistérségen belüli, hanem a régióban, illetve az ország többi részén található vállalkozások.

A harmadik legnépesebb csoportba, a 2. klaszterbe 35 kkv (a vállalkozások 15%-a) sorolható. Ennek a csoportnak a tagjai alapvetően kistérségi nagyvállalatokkal működnek együtt, és további megkülönböztető jegy a partnervállalkozások feldolgozóipari tevékenysége.

Végül a legkisebb arányú 4. klaszter következik 18 vállalkozással (a vállalkozások 7,5 százaléka). Ebben a csoportban – hasonlóan az előző klaszterhez – dominánsan a nagyvállalati szektor szereplői jelennek meg, mint együttműködő partnerek, azzal a különbséggel, hogy kiugróan magas a külföldi és az országos partnervállalkozások száma, valamint a tevékenységi körük is összetettebb, itt a feldolgozóipari partnerek mellett az építőipari vállalkozások is megjelennek, de megfigyelhetők szolgáltató és kereskedelmi cégek is a kooperációs partnerek között.

Összességében elmondható, hogy a kistérségbeli kkv-k klaszterelemzési eljárással történő csoportosítása alapján egy olyan szerkezetet figyelhetünk meg, amely már az előző alfejezetek leíró elemzései során is körvonalazódni látszódott. A partnervállalkozások méretének vizsgálata rámutatott a vállalkozási együttműködések egyik alapvető jellemzőjére, a nagyon alacsony partnerszámra: a kistérség kis- és közepes vállalkozási szektorának kapcsolatrendszerében átlagosan két kis- és közepes vállalkozás és egy nagyvállalati partner található. Az eredmények alapján elsősorban a kkv-szektoron belüli vállalkozások a leggyakoribb partnerek az együttműködések során, s a kooperációknak csak negyede irányul a nagyvállalati

szektor felé. A kétdimenziós elemzések azt mutatták, hogy a vizsgált kisvállalkozások többnyire kereskedelmi és szolgáltatási tevékenységet végző kkv-szektoron belüli partnervállalkozásokkal létesítenek kapcsolatot, míg a nagyvállalatokkal realizálódó kötések ágazaton kívülre irányulnak, jellemzően (feldolgozó)ipari vállalatok felé. Az együttműködések térbeli elrendeződésének vizsgálatakor kiderült, hogy a lokalitás kitüntetett szerepet játszik a kooperációk formálódásában: legnagyobb valószínűséggel helyben (kistérségen és régión belül) alakítanak ki együttműködést a kis- és közepes vállalkozások.

A klaszterelemzés segítségével kapott eredmények lényegében megerősítik az eddig elmondottakat. Az 1. és a 3. csoport formájában kiemelkedik a kistérségbeli kkv-szektor vállalkozásainak az a körülbelül 78 százalékos halmaza, melyek kereskedelmi és/vagy szolgáltató kis- és közepes vállalkozásokkal működnek együtt. E két csoport közötti különbség az, hogy amíg az 1. klaszter vállalkozásainak (60%) együttműködő partnerei kistérségen, illetve régión belül találhatók, azaz a térbeli távolság nem játszik szerepet kapcsolataik formálódásában, addig a 3. klaszter vállalkozásainak (17%) látókörében megjelennek a régió kívüli, az ország más területein elhelyezkedő kis- és közepes vállalkozások. Az eredmények alapján a vizsgált kisvállalkozásoknak e magas hányada – közel négyötöde – nem kooperál sem térségen belüli, sem azon kívüli nagyvállalkozásokkal, hanem horizontális irányú kapcsolatok kialakítására törekszik. A térségbeli kisvállalkozások e körének partnerkapcsolatait Penn (1992) terminológiájával „független kooperációnak” nevezhetjük, de fontos hangsúlyozni, hogy a vizsgált kistérségi vállalkozásokra nem jellemző a sokszereplős, hálózati jellegű összefonódás, inkább koncentrált – csak 1-2 vállalati partnert érintő – üzleti jellegű együttműködési kapcsolatokkal rendelkeznek.

A 2. és 4. klaszter – melyek együttes aránya 22 százalék – partnerkörében többségében nagyvállalkozások találhatók. A két csoport közül a nagyobbik (2. klaszter) a kistérségben működő feldolgozóipari nagyvállalatokkal működik együtt, míg a kisebbik (4. klaszter) – melynek aránya 7,5 százalék – külföldi és országos nagyvállalati partnerkörrel rendelkezik, s a feldolgozóipari partnerek mellett az építőipari, szolgáltató és kereskedelmi cégek is megtalálhatók partnereik között. E két nagyvállalati szektorhoz kapcsolódó klaszter a szakirodalmi tipológia alapján

„klasszikus szatellitkapcsolatokkal” jellemezhető, melyben a nagyvállalat számára a kisvállalkozások szolgáltatásokat nyújtanak vagy különböző termékeket szállítanak.

Az eddigiek alapján megállapítható, hogy a helyi nagyipar a térségbeli kisvállalkozások csupán egyhatodának biztosít együttműködési lehetőséget, mely vállalkozásokat a 2. klaszter tömöríti. A kistérségbeli kkv-k és a nagyvállalati szektor kapcsolatának mélyebb leírását nem teszik lehetővé a felvétel eredményei, annyi azonban látható, hogy egyértelműen kimutatható egy Dunaferrről független, jellemzően kis- és közepes vállalkozásokból álló vállalkozói halmaz. A klaszteranalízis eredményét támasztja alá az is, hogy a vizsgált vállalkozásoknak körülbelül negyede (27%-a) számolt be közvetlen üzleti kapcsolatról a Dunaferri vállalatcsoporttal, további tizedük (9%) arról, hogy nincs közvetlen kapcsolatuk a Dunaferri csoporttal, de a partnercégeinek üzleti partnere, míg közel kétharmaduk (65%) sem közvetlen, sem közvetett kapcsolatban nem áll a Dunaferri társaságcsoporthal.¹²⁷ Az eredmények tehát arra utalnak, hogy a térség gazdasági szereplőinek enyhébb a függése a Dunaferri vállalatcsoporttól, mint a korábbi évtizedekben, ugyanakkor fel kell hívni arra is a figyelmet, hogy a kis- és középvállalati szektor kapcsolatrendszerében a helyi – lokális – piaci kapcsolatok az uralkodók, nagyon alacsony a régió kívüli, különösen a nemzetközi vállalati együttműködésekbe való bekapcsolódás esélye, ami a térség „funkcionális bezáródását” erősíti. Nagyjából 7 százalékra becsülhető azoknak a kisvállalkozásoknak az aránya, melyek kapcsolatrendszerében szerepet kapnak nemzetközi partnerek is.

V.3.6. Az együttműködési kapcsolatokat befolyásoló tényezők vizsgálata

Az előző három fejezetben bemutatott interszektorális és vállalatközi együttműködések feltérképezése után a következőkben arra teszünk kísérletet, hogy feltárjam, milyen szervezeti sajátosságok befolyásolják ezeket a fontosabb kooperációs paramétereket. Célom azoknak a vállalati tulajdonságoknak a bemutatása, melyek a vizsgált kistérség kis- és közepes vállalkozási szektorának együttműködéses kapcsolatait alakítják. Jelen fejezet központi kérdése tehát az, hogy

¹²⁷ Az alkalmazott kérdőív 18. kérdése irányult a vállalkozások Dunaferri társaságcsoporthoz való függésének feltárására (lásd 4. Melléklet).

milyen tényezőkkel áll összefüggésben a kisvállalkozások kooperációs magatartása. Az összefüggések feltárása először keresztábrák elemzések és variancia-analízis segítségével történik, de a fejezet végén kísérletet teszek olyan többváltozós magyarázó modellek felvázolására is, melyek egyértelművé teszik azt, hogy mennyiben befolyásolják az egyes vállalati jellemzők a kooperációk valószínűségét. Mielőtt azonban kétváltozós és többváltozós statisztikai eljárásokkal vizsgálnám a független változókat, bemutatom, hogy milyen közöttük az összefüggés mértéke és iránya.

V.3.6.1. A magyarázó változók

A kétváltozós elemzés során az alábbi vállalati tulajdonságokat kezeltem független változóként: a vállalkozás mérete (foglalkoztatottak száma és árbevétel alapján), kistérségen belüli elhelyezkedése, ágazati hovatartozása, jogi formája, életkora (alapításának éve alapján), külföldi tulajdon aránya, tulajdonosi kör szerveződése, jövőre való orientáltság (üzleti várakozások), valamint a beszerzés és értékesítés piaci hatóköre. Ezeknek a szervezeti sajátosságoknak a két almintán belüli eloszlását mutatja be az alábbi táblázat (23. táblázat), mely a vizsgált változók lekérdezett kategóriáit, illetve folytonos változók esetében azok tapasztalati értékeit tartalmazza, feltüntetve a táblázatban a későbbi statisztikai eljárások során alkalmazott összevont kategóriákat is.

23. táblázat

A független változók eloszlása a két almintában (%), $N_{1-9 \text{ fő}}=131$, $N_{10-249 \text{ fő}}=132$

Változók	Kategóriák	1-9 fős vállalkozások	10-249 fős vállalkozások
Vállalatméret az alkalmazottak létszáma alapján	1-4 fő	45,8	0,0
	5-9 fő	54,2	0,0
	10-19 fő	0,0	54,1
	20-249 fő	0,0	45,9
	1-9 fő	100	0,0
	10-249 fő	0,0	100
Vállalatméret az éves nettó árbevétel alapján	20 millió Ft alatt	38,0	13,1
	20-50 millió Ft	26,6	10,4
	50-100 millió Ft	19,0	15,6
	100-200 millió Ft	12,8	26,6
	200 millió Ft felett	3,6	34,3
	50 millió Ft alatt	64,6	23,5
	50-200 millió Ft	31,8	42,2
	200 millió Ft felett	3,6	34,3

23. táblázat (folytatás)

A független változók eloszlása a két almintában (%), $N_{1-9\text{fős}}=131$, $N_{10-249\text{fős}}=132$

Változók	Kategóriák	1-9 fős vállalkozások	10-249 fős vállalkozások
Területi elhelyezkedés	Baracs	2,0	0,7
	Daruszentmiklós	1,3	4,5
	Előszállás	2,0	4,5
	Nagyvenyim	6,4	2,3
	Rácalmás	9,4	8,3
	Dunaújváros	72,0	76,2
	Mezőfalva	4,8	2,0
	Kisapostag	2,0	1,5
	<i>Dunaújváros</i>	<i>72,0</i>	<i>76,2</i>
	<i>Kistérségi település</i>	<i>28,0</i>	<i>23,8</i>
Ágazati tevékenység	Kereskedelem	28,2	33,6
	Szolgáltatás	53,2	42,3
	Feldolgozóipar*	4,2	9,8
	Építőipar	14,0	14,3
	<i>Kereskedelem</i>	<i>28,2</i>	<i>33,6</i>
	<i>Szolgáltatás</i>	<i>53,2</i>	<i>42,3</i>
	<i>Ipar</i>	<i>18,6</i>	<i>24,1</i>
Vállalkozás kora	5 évesnél fiatalabb	17,8	19,5
	5-9 év közötti	13,7	20,8
	10-14 év közötti	26,2	12,0
	15-19 év közötti	29,3	27,3
	20-24 év közötti	6,6	14,0
	25-29 év közötti	4,8	2,5
	30 évesnél idősebb	1,5	3,9
	<i>10 évnél fiatalabb</i>	<i>31,6</i>	<i>40,3</i>
	<i>10-19 év közötti</i>	<i>55,5</i>	<i>39,4</i>
	<i>20 évesnél idősebb</i>	<i>13,0</i>	<i>20,3</i>
Jogi forma	Egyéni vállalkozás	14,5	7,5
	Betéti társaság	20,1	4,5
	Kft.	61,8	76,2
	Részvénytársaság (Nyrt., Zrt.)	0,0	7,0
	Egyéb (Szövetkezet, Kkt., stb.)	3,6	4,8
	<i>Egyéni vállalkozás</i>	<i>14,5</i>	<i>7,5</i>
	<i>Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás</i>	<i>20,1</i>	<i>4,5</i>
	<i>Jogi személyiségű társas vállalkozás</i>	<i>65,4</i>	<i>88,0</i>
Külföldi tulajdon	Kizárólag vagy többségében hazai tulajdonú	96,7	92,9
	Kizárólag vagy többségében külföldi tulajdonú	3,3	7,1

23. táblázat (folytatás)

A független változók eloszlása a két almintában (%), $N_{1-9 \text{ fős}}=131$, $N_{10-249 \text{ fős}}=132$

Változók	Kategóriák	1-9 fős vállalkozások	10-249 fős vállalkozások
Tulajdonosi kör	Kizárólag családtagok a tulajdonosok	69,1	62,4
	A tulajdonosok többsége rokonságban van egymással	3,1	0,8
	A tulajdonosok baráti, ismerősi körből származnak	10,4	6,8
	Kizárólag szakmai alapon szerveződik	17,4	30,1
	<i>Családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok</i>	82,6	69,9
	<i>Kizárólag szakmai alapon szerveződik</i>	17,4	30,1
Üzleti várakozások	Az elkövetkezendő két éven belül pozitív üzleti helyzet várható (létszámbővítésre, fejlesztésre, beruházásra, piaci tevékenység bővítésére kerül sor)	62,3	54,1
	Nem várható az elkövetkezendő két éven belül növekedés	37,7	45,9
Beszerzés piaci hatóköre	Kistérség	30,3	36,6
	Fejér megye más települései	10,3	7,0
	Régió másik két megyéje	1,3	2,1
	Ország többi része**	55,1	48,4
	Európa országai	2,9	4,4
	Európán kívüli országok	0,0	1,6
	<i>Kistérség és régió</i>	42,0	45,6
	<i>Országos</i>	55,1	48,4
	<i>Külföldi</i>	2,9	6,0
Értékesítés piaci hatóköre	Kistérség	60,0	54,5
	Fejér megye más települései	10,3	8,3
	Régió másik két megyéje	1,5	2,1
	Ország többi része**	25,6	30,6
	Európa országai	2,6	4,5
	Európán kívüli országok	0,0	0,0
	<i>Kistérség és régió</i>	71,8	65,0
	<i>Országos</i>	25,6	30,6
	<i>Külföldi</i>	2,6	4,5

Megjegyzés: *Feldolgozóipar, mezőgazdaság, bányászat, villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás együttesen számolva. **Az ország régión (Közép-dunántúli régión) kívüli része.

A korrelációs vizsgálat eredményeként – a független változók közötti együttmozgást jellemző korrelációs értékek alapján – a legjelentősebb szignifikáns összefüggés a vállalkozás létszáma és árbevétele között figyelhető meg (lásd *Melléklet M19-21. táblázatok*).¹²⁸ A kapott eredmények alapján a vállalkozás alkalmazottainak létszáma korrelációban áll az árbevétel nagyságával, a vállalkozás jogi formájával, valamint értékesítési hatókörével, bár az utóbbi két változóval viszonylag gyenge az összefüggés (mindkét almintá eredményei alapján 0,2 körül alakul a korrelációs együtthatók értéke). Szintén szignifikáns pozitív korreláció mutatkozik az árbevétel változó és a beszerzési, valamint az értékesítési hatókör változók között. A beszerzés változó szignifikáns értéket mutat – a már említett árbevétel mellett – az ágazat változóval, az értékesítés hatóköre pedig a külföldi tulajdon arányával. A korrelációs számítás alapján a többi változó esetén az összefüggés erőssége nem tekinthető relevánsnak.

A független változók között kimutatott összefüggések részben várhatóak voltak, és a változók definiálásával lehet magyarázni. Lényegében a vállalat méretét többféle módon bemutató változók között van jelen erős korreláció, mely különösen a létszám és az árbevétel változók esetében számottevő, ezért a későbbi statisztikai elemzések során a vállalatnagyság jellemzésére egyetlen mutatót fogok alkalmazni.

V.3.6.2. Vállalati jellemzők és együttműködés – kétváltozós elemzések

A következőkben arra keresem a választ, hogy a felvételben részt vevő kisvállalatok kooperációs magatartását mely tényezők magyarázzák. A fő kérdés tehát az, hogy az V.3.6. fejezetben bemutatott kooperációs paraméterek, azaz a különböző együttműködési irányok, a kapcsolatok összetettsége, a kapcsolatrendszer mérete, a hálózati kötések, valamint az együttműködések térbeli elrendeződése milyen vállalati jellemzőkkel áll összefüggésben. Az összefüggéseket keresztábra-elemzéssel vizsgálva az eredmények arra mutatnak rá, hogy a szektor erősen differenciált az

¹²⁸ A *Melléklet M19. táblázata* a Pearson féle korrelációs számítás eredményeit tartalmazza a két almintában. Mivel nem minden változó mennyiségi változó – csak a létszám, az árbevétel, a vállalkozás kora és a külföldi tulajdon aránya –, ezért a számítás ellenőrzése érdekében a Kendall tau és Spearman ρ korrelációs értékek is kiszámításra kerültek (*Melléklet M20. és M21. táblázatai*). Az eredmények hasonlóak, alátámasztják az *M19. táblázat* alapján levonható következtetéseket.

együtműködési aktivitás tekintetében. Legelőször nézzük részletesen az egyes kapcsolati irányok szervezeti sajátosságait!

Az együtműködési kapcsolatok irányait alakító tényezők

A különböző kapcsolati irányok előfordulásának vizsgálatakor láthattuk, hogy a vállalati koordinációs és fejlesztési környezetbe sorolt *nem gazdasági szervezetekkel és pénzügyintézettel kialakított partnerkapcsolatok közül a szakmai szervezetekkel és a pénzügyintézettel létesített kötések fordulnak elő a legnagyobb valószínűséggel, ezt követik a helyi hatósággal, önkormányzattal kötött együtműködések, s a legkisebb valószínűséggel civil szervezetek és kutatóintézetek, valamint egyetemek, illetve főiskolák jelennek meg mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős kkv-k kapcsolatrendszerében.*

A gazdasági szférán kívüli intézmények és a pénzügyintézetek irányába mutató kötések valószínűségét alakító vállalati paraméterek a 24. táblázatban láthatók. A táblázat csak a szignifikáns összefüggéseket tartalmazza, utalva a kapcsolat irányára (+ és – hatásirány) és az ebből fakadó eltérés mértékére, azaz a tényleges alul-, illetve felülreprezentáltságra. A részletes eredmények a *Melléklet 22. táblázatában* található.

Az elemi kereszttáblás elemzések alapján az alkalmazottak létszámával közelített vállalatméret-kategóriák mentén figyelhető meg a legnagyobb valószínűséggel összefüggés valamennyi vizsgált interszektorális együtműködési irány tekintetében. A koordinációs és fejlesztési szervezetekkel a két almintánál nagyobb méretű vállalkozásai kooperálnak. Amennyiben a foglalkoztatottak létszáma alapján mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős almintánál vizsgáljuk a vállalkozásait további „méret-kategóriákra” bontjuk, a két almintánál – így létrehozott – „legnagyobb méretű” vállalkozásai körében nagyobb mértékben jellemző együtműködés pénzügyintézettel, szakmai szervezettel, önkormányzattal, civil szervezettel, állami, illetve magán kutatóintézettel és felsőoktatási intézményekkel a „legkisebb méretűekhez” képest.

Az ágazat hatásának vizsgálata során a különböző szervezetközi együtműködési irányok közül két esetben rajzolódtak ki szignifikáns különbségek: szakmai szervezetekkel és kutatóintézetekkel, illetve felsőoktatási intézményekkel a

feldolgozóipari és építőipari vállalkozások nagyobb, míg a kereskedelmi tevékenységet végző vállalkozások kisebb arányban létesítenek együttműködési kapcsolatot. A szolgáltatás hatása esetében a két almintán kapott eredmények azt tükrözik, hogy a szolgáltató tevékenységet végző vállalkozások nagyobb arányban kooperálnak szakmai szervezetekkel, de kisebb a valószínűsége körükben a kutatóintézetekkel és felsőoktatási intézményekkel való együttműködésnek.

24. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások koordinációs és fejlesztési szervezetekkel kialakított együttműködési kapcsolatainak háttértényezői almintánként,

$N_{1-9\text{ fős}}=131, N_{10-249\text{ fős}}=132$

Vállalati jellemzők	1. almintá 1-9 fős vállalkozások		2. almintá 10-249 fős vállalkozások	
	Hatás iránya	Szignifikáns tényezők	Hatás iránya	Szignifikáns tényezők
Együttműködési kapcsolat pénzügyi intézettel				
1. almintán belül összesen: 48,9%; 2. almintán belül összesen: 67,4				
Méret	+	58,8% 5-9 fős	+	70,6% 20-249 fős
Életkor	+	57,6% legalább tíz éves vállalkozások	+	81,5% legalább húsz éves vállalkozások
Külföldi tulajdoni hányad	–	34,2% van	–	22,2% van
Együttműködési kapcsolat szakmai szervezetekkel				
1. almintán belül összesen: 44,0%; 2. almintán belül összesen: 52,3%				
Méret	+	59,8% 5-9 fős	+	52,9% 20-249 fős
Ágazat	+	50,0% ipar	+	65,6% ipar
	+	48,6% szolgáltatás	+	53,6% szolgáltatás
	–	32,4% kereskedelem	–	42,2% kereskedelem
Jogi forma	+	48,8% jogi személyiségű társas	+	62,5% jogi személyiségű társas
	–	26,6% egyéni vállalkozás	–	37,5% egyéni vállalkozás
Külföldi tulajdoni hányad		NS	–	11,1% van
Üzleti várakozások	+	48,7% pozitív üzleti helyzet várható	+	60,7% pozitív üzleti helyzet várható

24. táblázat (folytatás)

A kis- és közepes vállalkozások koordinációs és fejlesztési szervezetekkel kialakított együttműködési kapcsolatainak háttértényezői almintáinként,

$N_{1-9 \text{ fős}}=131$, $N_{10-249 \text{ fős}}=132$

Vállalati jellemzők	1. almintá 1-9 fős vállalkozások		2. almintá 10-249 fős vállalkozások	
	Hatás iránya	Szignifikáns tényezők	Hatás iránya	Szignifikáns tényezők
Együttműködési kapcsolat helyi önkormányzattal				
1. almintán belül összesen: 32,1%; 2. almintán belül összesen: 48,5%				
Méret		NS	+	53,4% 20-249 fős vállalkozás
Jogi forma		NS	+	86,3% jogi személyiség nélküli társas vállalkozás (Bt., Kkt., stb.)
Tulajdonosi kör szerveződése	+	51,1% kizárólag szakmai alapon szerveződik	+	69,2% kizárólag szakmai alapon szerveződik
Beszerezés piaci hatóköre	+	35,7% kistérség és régió	+	55,9% kistérség és régió
Értékesítés piaci hatóköre	+	38,7% kistérség és régió		NS
Együttműködési kapcsolat civil szervezettel				
1. almintán belül összesen: 17,6%; 2. almintán belül összesen: 28,8%				
Méret	+	19,8% 5-9 fős		NS
Életkor	+	23,5% legalább húsz éves vállalkozások	+	51,9% legalább húsz éves vállalkozások
Tulajdonosi kör szerveződése	+	27,3% kizárólag szakmai alapon szerveződik	+	42,5% kizárólag szakmai alapon szerveződik
Együttműködési kapcsolat kutatóintézzel, felsőoktatási intézménnyel				
1. almintán belül összesen: 16,0%; 2. almintán belül összesen: 26,6%				
Méret	+	18,0% 5-9 fős	+	31,8% 20-249 fős
Ágazat	+	20,6% ipar	+	46,9% ipar
	–	15,4% szolgáltatás	–	24,4% szolgáltatás
	–	8,0% kereskedelem	–	23,2% kereskedelem
Tulajdonosi kör szerveződése		NS	+	30,4% kizárólag szakmai alapon szerveződik

A vállalkozás korának vizsgálata szerint a régebb óta működő vállalkozásokra nagyobb mértékű együttműködési aktivitás jellemző, bár az együttműködési irányok közül csak két esetben szignifikáns az összefüggés: a legalább tíz éves – tehát az

ezredforduló előtti alapítású – 1-9 fős, valamint a legalább húsz éves 10-249 fős vállalkozások körében fordul elő a legnagyobb arányban a pénzintézetekkel és civil szervezetekkel létesített partneri viszony.

Az eredmények alapján a jogi forma mentén is szignifikáns különbségek mutatkoznak a kkv-k interszektorális együttműködéses kapcsolataiban: a társas vállalkozások körében gyakoribb az együttműködés szakmai szervezetekkel és önkormányzattal (bár ez utóbbi esetben az 1-9 fős vállalkozások körében az összefüggés nem szignifikáns). Továbbá az eredmények azt is tükrözik, hogy a szakmai szervezetekkel a legnagyobb arányban a jogi személyiségű társas vállalkozások kooperálnak, míg önkormányzattal legnagyobb arányban a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások, noha itt a csoport alacsony elemszáma megkérdőjelezi az általánosítás lehetőségét.

A külföldi tulajdoni hányad két intézménytípus esetében befolyásolja a kooperáció valószínűségét: a kizárólag vagy többségében külföldi tulajdonban lévő vállalkozások körében jóval alacsonyabb a pénzintézetekkel és szakmai szervezetekkel létesített kötések előfordulása a hazai érdekeltségű vállalkozásokhoz képest (a szakmai szervezetek esetén az összefüggés szintén csak a 10-249 fős vállalkozások körében szignifikáns).

A táblázat alapján jól látható a különböző irányú szervezetközi relációk és a vállalkozás tulajdonosi körének összetétele közötti szignifikáns kapcsolat is: mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős kizárólag szakmai alapon szerveződő kkv-k nagyobb arányban rendelkeznek önkormányzattal, civil szervezetekkel, kutatóhelyekkel és egyetemekkel, illetve főiskolákkal létesített partneri kapcsolatokkal, mint a családtagok, rokonok, illetve barátok, ismerősök köréből származó tulajdonosi háttérrel rendelkező vállalkozások.

Az üzleti helyzet hatása tekintetében egyetlen interszektorális irány esetében figyelhető meg statisztikailag szignifikáns eltérés: a szakmai szervezetekkel létesített együttműködések előfordulása magasabb az elkövetkezendő két éven belül valamilyen bővítést, fejlesztést megvalósító, illetve tervező kkv-k körében.

A beszerzés és értékesítés piaci hatókörének vizsgálata során szintén egyetlen esetben van szignifikáns összefüggés: a lokális, térségi orientációjú kisvállalkozások körében gyakoribb az önkormányzati partnerszervezetek előfordulása, mint az országos vagy külföldi hatókörű vállalkozások esetében.

Az interszektorális együttműködési irányok után ***a vállalkozások piaci és versenykörnyezetének szereplőivel***, azaz a beszállítókkal, vásárlókkal, versenytársakkal ***létesített együttműködések valószínűségét alakító háttértényezőket*** vizsgáltam. A kétdimenziós elemzések eredményeit bemutató 25. táblázat¹²⁹ alapján szintén az egyik legfontosabb változó, mely mentén szignifikáns különbségek mutatkoznak a vállalatközi kooperációk során, az a vállalkozás mérete. A „nagyobb méretű” – az 1. almintán belül az 5-9 főt, a 2. almintán belül a legalább 20 főt foglalkoztató – vállalkozások körében gyakrabban fordulnak elő beszállítókkal és versenytársakkal történő együttműködések, bár ez utóbbi esetben az összefüggés a 10-249 fős kkv-k körében nem szignifikáns.

A méret mellett az ágazat változó mentén is jelentős eltérések rajzolódnak ki, azonban az eredmények nem tükröznék egységes képet. A kereskedelmi tevékenységet végző vállalkozások körében magasabb a beszállítókkal létesített együttműködések előfordulása (az 1. alminta átlagnál 23, a 2. alminta átlagánál 23,7 százalékponttal), viszont az ügyfelekkel és versenytársakkal, valamint más piaci szereplőkkel való együttműködések valószínűsége – mindkét alminta eredményei alapján – körükben a legalacsonyabb. Vásárlókkal elsősorban az ipari vállalkozások működnek együtt, de a szolgáltatási tevékenységet végző vállalkozások csoportjában is magasabb az ilyen kapcsolatok előfordulása a mintaátlaghoz viszonyítva, míg a versenytársakkal és más piaci szereplőkkel kialakított partneri kapcsolatok előfordulási rátája a szolgáltató kkv-k körében a legmagasabb.

Az újabb alapítású vállalkozások körében minimális a piaci szereplőkkel létesített kooperációk előfordulása, ilyen vállalatközi relációk elsősorban az ezredforduló előtti alapítású, a legalább már tíz éve működő vállalkozásokra jellemzőek.

¹²⁹ A táblázat – a 24. táblázathoz hasonlóan – csak a szignifikáns összefüggéseket közli, a részletes eredményeket a *Melléklet M23. táblázata* tartalmazza.

25. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások gazdasági szervezetekkel kialakított együttműködési kapcsolatainak háttértényezői almintánként, $N_{1-9fős}=131$, $N_{10-249fős}=132$

Vállalati jellemzők	1. almintá 1-9 fős vállalkozások		2. almintá 10-249 fős vállalkozások	
	Hatás iránya	Szignifikáns tényezők	Hatás iránya	Szignifikáns tényezők
Együttműködési kapcsolat beszállítókkal				
1. almintán belül összesen: 52,9%; 2. almintán belül összesen: 67,4				
Méret	+	61,2% 5-9 fős	+	68,9% 20-249 fős
Ágazat	+	75,8% kereskedelem	+	91,1% kereskedelem
	–	47,6% ipar	–	55,4% ipar
	–	39,7% szolgáltatás	–	53,1% szolgáltatás
Életkor		NS	+	81,5% legalább húsz éves vállalkozások
Beszerezés piaci hatóköre	+	67,2% országos	+	80,6% országos
Együttműködési kapcsolat vásárlókkal/ügyfelekkel				
1. almintán belül összesen: 50,4%; 2. almintán belül összesen: 53,8%				
Ágazat		NS	+	90,6% ipar
			+	57,1% szolgáltatás
			–	22,7% kereskedelem
Életkor	+	66,7% legalább tíz éves vállalkozások	+	63,0% legalább tíz éves vállalkozások
Jogi forma	+	61,9% jogi személyiségű társas		NS
	–	38,5% egyéni vállalkozás		
Üzleti várakozások	+	54,1% pozitív üzleti helyzet várható	+	67,2% pozitív üzleti helyzet várható
Beszerezés piaci hatóköre		NS	+	87,5% kistérség és régió
Együttműködési kapcsolat versenytársakkal, más piaci szereplőkkel				
1. almintán belül összesen: 17,1%; 2. almintán belül összesen: 10,6%				
Méret	+	23,1% 5-9 fős		NS
Ágazat	+	22,2% szolgáltatás	+	16,1% szolgáltatás
	+	20,0% ipar	+	15,6% ipar
	–	5,9% kereskedelem	–	1,4% kereskedelem
Tulajdonosi kör szerveződése	+	27,2% kizárólag szakmai alapon szerveződik	+	15,4% kizárólag szakmai alapon szerveződik

Jogi forma szerinti bontás vizsgálata alapján csak az 1-9 fős vállalkozások csoportjában és egyetlen kooperációs irány esetében figyelhető meg szignifikáns különbség: a jogi személyiségű társas kkv-k nagyobb mértékben működnek együtt a vásárlóikkal, ügyfeleikkel, mint a piaci és versenykörnyezet többi szereplőjével.

A vállalkozás tulajdonosi köre – mindkét almintá eredményei alapján – a versenytársakkal létesített kooperációk esetében bizonyult szignifikánsnak: a kizárólag szakmai tulajdonosi háttérrel rendelkező vállalkozások csoportjában magasabb a versenytársi partnerek előfordulása.

A cégek jövőre orientáltságát vizsgálva a vásárlókkal kialakított partnerségek esetében figyelhető meg statisztikailag szignifikáns eltérés: az elkövetkezendő két éven belül valamilyen bővítést, fejlesztést tervező vállalkozások körében magasabb az ügyfelekkel kooperálók aránya.

A beszerzési és értékesítési piaci hatókör kapcsán a régió kívüli, országos hatókörű vállalkozások csoportjában magasabb a beszállítókkal együttműködő vállalkozások aránya, míg a lokális orientációjú vállalkozások körében a vásárlókkal kialakított együttműködési relációk előfordulása (bár ez utóbbi esetben az 1-9 fős vállalkozások körében az összefüggés nem szignifikáns).

Az eredmények alapján összegzésképpen megállapítható, hogy a vizsgált vállalati paraméterek közül a *vállalatnagyság* komolyan befolyásolja mind a gazdasági szférán kívüli intézmények, mind a gazdasági szervezetek irányába mutató együttműködések valószínűségét. Egyes együttműködési irányok esetében további lényeges differenciáló tényező a *vállalkozás kora*, *tulajdonosi körének szerveződése* és *jogi formája*: az idősebb (legalább tíz éves működési tapasztalattal rendelkező), kizárólag szakmai alapon szerveződő, társas – különösen a jogi személyiségű társas – vállalkozások körében magasabb az interszektorális és a vállalatközi kapcsolatok előfordulása. A *pozitív üzleti kilátások* szintén befolyásolják egyes kooperációk, a szakmai szervezetekkel és az ügyfelekkel létesített partneri kapcsolatok előfordulását. Az *ágazat* hatása esetében némileg összetettebb kép rajzolódott ki, az mindenesetre elmondható, hogy az ipari vállalkozások körében magasabb a szakmai szervezetekkel, kutatóintézetekkel, illetve felsőoktatási intézményekkel, valamint az ügyfelekkel és versenytársakkal együttműködők aránya, míg a kereskedelmi

tevékenységet végző vállalkozások körében minimális az ilyen kooperációk előfordulása. Nem túl jelentős és csak néhány kapcsolati irány esetében szignifikáns különbségek figyelhetők meg a vállalkozások *tulajdonosi szerkezete*, valamint *beszerzési és értékesítési hatóköre* alapján: az eredmények szerint a külföldi tulajdonban lévő vállalatok csoportjában szinte minimális a szakmai szervezetekkel és pénzintézetekkel kooperálók aránya, a lokális piaci hatókörű vállalkozások körében pedig magasabb az ügyfelekkel és önkormányzatokkal létesített együttműködések aránya.

Az együttműködési kapcsolatok összetettségét alakító tényezők

A gazdasági és nem gazdasági szervezetek felé mutató együttműködések rendszerének összetettségét az alapján mértem, hogy egyszerre hány irányban rendelkeznek partneri kapcsolatokkal a vállalkozások.¹³⁰ A leíró elemzéseknél kiderült, hogy átlagosan három típusú szervezettel alakítanak ki kapcsolatot a térség kisvállalkozásai (Középértékek: $\text{Átlag}_{1-9 \text{ fős}} = 2,8$ és $\text{Átlag}_{10-249 \text{ fős}} = 3,3$). A két almintavállalkozásainak többsége (az 1-9 fős vállalkozások 52,6%-a, a 10-249 fős vállalkozások 35%-a) egyoldalú kapcsolatrendszerrel – alacsony összetettségi mutatóval – jellemezhető, legfeljebb két szervezettípussal kooperál (lásd 10. táblázat). A vállalkozások valamivel több mint harmadának (36,6 és 34%) 3 vagy 4 típusú együttműködési partnere van, míg a legheterogénebb kapcsolatrendszerrel – az átlagosnál magasabb összetettségi mutatóval – az 1-9 fős vállalkozások tizede (11%-a), a 10-249 fős vállalkozások 31 százaléka rendelkezik. A következőkben azt mutatom be, hogy megfigyelhetők-e különbségek a kapcsolatrendszer összetettségének eltérő mértékével jellemzett kis- és közepes vállalkozások egyes csoportjai között, és hogy mely vállalati tulajdonságok járulnak hozzá az átlagosnál nagyobb mértékben összetett, az átlagos, valamint az átlagosnál alacsonyabb mértékben heterogén partnerkörhöz.

A 26. táblázatban összefoglalt keresztábra-elemzések eredményei alapján látható, hogy a legjelentősebb szignifikáns összefüggés az elemzések során – az összefüggések sorrendbe rendezésekor a Cramer's V asszociációs mérőszámokat

¹³⁰ Lényegében a kapcsolatrendszer összetettségét mérő mutató egy olyan ordinális változó, amely 0 és 8 közötti értéket vehet fel.

26. táblázat

A kapcsolatrendszer összetettségének különböző mértékével jellemezett kis- és közepes vállalkozások megoszlása az egyes vállalati jellemzők szerint almintaként (%) , $N_{1-9\text{ fő}}=131$, $N_{10-249\text{ fő}}=132$

	1-9 fős vállalkozások			10-249 fős vállalkozások		
Vállalati jellemzők	Hány típusú együttműködő partnere van?					
	legfeljebb 2	3 vagy 4	legalább 5	legfeljebb 2	3 vagy 4	legalább 5
Méret-kategóriák az alkalmazottak létszáma alapján						
1-4 fő	63,9	29,5	6,6	—	—	—
5-9 fő	29,9	41,8	28,3	—	—	—
10-19 fő	—	—	—	49,1	31,1	19,8
20-249 fő	—	—	—	25,8	35,3	38,9
szig=0,026, Cramer's V=0,219			szig=0,000, Cramer's V=0,291			
Tervez-e fejlesztést, létszámnövekedést, piaci tevékenységbővítést 1-2 éven belül?						
Igen	34,4	42,6	23,0	16,4	36,5	47,1
Nem	53,2	37,5	9,3	48,1	39,7	12,2
szig=0,030, Cramer's V=0,163			szig=0,023, Cramer's V=0,270			
Ágazat						
Ipar*	50,7	35,0	14,3	27,5	34,8	37,7
Szolgáltatás	45,7	42,1	12,2	35,7	41,1	23,2
Kereskedelem	62,2	30,8	6,7	39,6	39,8	20,6
szig=0,048, Cramer's V=0,159			szig=0,023, Cramer's V=0,169			
Tulajdonosi kör szerveződése						
Családtagok, ismerősök a tulajdonosok	56,1	34,6	9,3	37,0	35,9	27,1
Szakmai alapon szerveződik	36,4	45,5	18,1	25,8	34,1	40,1
szig=0,039, Cramer's V=0,151			szig=0,047, Cramer's V=0,147			
Jogi forma						
egyéni vállalkozás	73,7	26,3	0,0	62,5	21,1	16,4
jogi személyiség nélküli társas	55,6	32,8	11,6	41,7	38,5	19,8
jogi személyiségű társas	43,3	41,9	14,8	18,9	33,6	47,5
NS			szig=0,043, Cramer's V=0,141			

Megjegyzés: *A feldolgozóipar, építőipar, bányászat, villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás együttesen számolva. A felülreprezentált értékeket kiemelés jelzi.

A szignifikancia-vizsgálatok esetében a 95%-os szignifikanciatesztet ($p < 0,05$) fogadtam el az értékelhetőség kritériumának.

alapul véve – az alkalmazottak létszámával közelített vállalatméret hatását illetően figyelhető meg. A két almintá „legkisebbjeire” alig jellemző összetett kapcsolati partnerkör: körükben közel 20 százalékponttal (az 1-4 fős vállalkozások körében 21,7 és a 10-19 fős vállalkozások körében 19,1 százalékponttal) alacsonyabb a legalább 5 típusú szervezettel együttműködők aránya a „nagyobb” méretű (vagyis az 5-9, illetve a 20-249 fős) vállalkozásokhoz képest.

Az üzleti helyzet változójának vizsgálatakor különösen jelentős eltérés a 2. almintá vállalkozásai között figyelhető meg: a pozitív piaci kilátásokkal rendelkező 10-249 fős kkv-k körében 34,9 százalékponttal magasabb a legalább 5 fajta intézménnyel együttműködők aránya azokhoz a vállalkozásokhoz képest, melyek nem szándékoznak rövidtávon sem beruházást, sem létszámnövekedést, sem piaci tevékenységbővítést megvalósítani.

A vizsgált kkv-k ágazati jellemzői alapján az ipari vállalkozások esetén figyelhető meg jelentősebb differenciálódás: mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős ipari tevékenységet végző vállalkozások körében a legmagasabb a heterogén kapcsolatrendszerű cégek aránya a kereskedelmi és szolgáltató vállalkozásokhoz viszonyítva. Az eredmények alapján az is kitűnik, hogy többfajta szervezettel való együttműködésre a legkevésbé a kereskedelmi vállalkozások nyitottak, csoportjukban – mindkét almintá eredményei alapján – felülreprezentált az egyoldalú partnerkörrel rendelkezők aránya.

A tulajdonosi kör vizsgálata során kirajzolódó szignifikáns különbségek szerint a kizárólag szakmai alapon szerveződő vállalkozásoknak összetettebb a partnerköre, míg a „nem szakmai”, azaz a családi, rokoni, ismerősi körből származó tulajdonosokkal rendelkező kisvállalkozásokra egy-két szervezettípussal kialakított kontaktusok jellemzők.

A vállalkozás jogi formája is egy olyan változó, amely mentén különbségek jelentkeznek (bár az eltérés statisztikailag nem szignifikáns az 1-9 fős vállalkozások között): a jogi személyiségű társas vállalkozások nagyobb valószínűséggel rendelkeznek heterogén összetételű kapcsolatrendszerrel. A 10-249 főt foglalkoztató jogi személyiségű társas vállalkozások körében – az egyéni vállalkozásokhoz

viszonyítva – kétszer magasabb a 3 vagy 4 szervezettípussal együttműködő, valamint háromszor a legalább 5 fajta intézménnyel kooperáló vállalkozások aránya.

Az elemzés eredményei szerint *általánosságban elmondható*, hogy az, hogy mennyire heterogén szervezeti miliőbe ágyazódik be egy kisvállalkozás, vagyis hogy hány fajta intézmény része a kapcsolatrendszerének, azt elsősorban a *vállalkozás mérete, üzleti várakozásai, tevékenységének jellege, tulajdonosi körének összetétele és jogi formája* befolyásolják.

Az együttműködési kapcsolatok méretét alakító tényezők

Amennyiben a vállalkozások kooperációs magatartásához nem az alapján közelítünk, hogy hány fajta szervezet található a kapcsolatrendszerükben, hanem hogy összesen hány partnerrel működnek együtt, akkor a leíró statisztikák azt mutatták, hogy mindkét almintában egy tipikus kistérségi kkv – a szélsőséges értékekre kevésbé érzékeny medián alapján – átlagosan négy együttműködési partnerrel rendelkezik (lásd az V.3.4.3. fejezetben bemutatott leíró statisztikai adatokat). Az 1-9 fős mikrovállalkozások közel negyede (26,2%) legfeljebb két szervezettel kooperál, harmaduknak (36,4%) három vagy négy partnere van – tehát több mint 60 százalékuk partnerköre maximum négy szervezetet ölel fel –, míg további harmaduk (37%-uk) rendelkezik az átlagosnál nagyobb méretű kapcsolatrendszerrel (legalább 5 kooperációs partnerrel), de a partnerek főleg más vállalkozások (beszállítók, ügyfelek, ágazati versenytársak). A 10-249 fős vállalkozások esetében is – az 1-9 fős vállalkozások körében tapasztaltakhoz – hasonlóan alakul mind az átlagos és az átlagosnál kisebb partnerkörű (legfeljebb két partnerrel 22%-uk, 3 vagy 4 partnerrel 34%-uk kooperál), mind az átlagosnál nagyobb partnerkörrel rendelkező vállalkozások aránya (45%-uknak 5 vagy annál több szervezetet ölel fel a partnerköre).

A kapcsolatrendszer méretét meghatározó sajátosságokat – az együttműködések irányait és a kapcsolatok heterogenitását alakító tényezők vizsgálatához hasonlóan – szintén kétdimenziós elemzéssel vizsgálva, a legtöbb magyarázó változónál nem figyelhetők meg szignifikáns különbségek. A két almintán végzett keresztábra-elemzések eredményei alapján az átlagosnál nagyobb méretű kapcsolatrendszer elsősorban a piacon régebb óta működő, kizárólag szakmai tulajdonosi háttérrel

rendelkező és lokálisnál nagyobb gazdasági térben mozgó kis- és középvállalkozásokra jellemző (27. táblázat).

27. táblázat

A különböző méretű kapcsolatrendszerrel rendelkező kis- és közepes vállalkozások megoszlása az egyes vállalati jellemzők szerint almintánként (%),

$N_{1-9 \text{ fős}}=131, N_{10-249 \text{ fős}}=132$

	1-9 fős vállalkozások		10-249 fős vállalkozások	
Vállalati jellemzők	Hány együttműködő partnere van?			
	legfeljebb 4	legalább 5	legfeljebb 4	legalább 5
Életkor				
10 évesnél fiatalabb	78,0	22,0	60,4	39,6
11 és 20 év közötti	58,9	41,1	61,5	45,5
20 évesnél idősebb	41,2	58,8	29,6	70,4
szig=0,019, Cramer's V=0,246		szig=0,001, Cramer's V=0,254		
Tulajdonosi kör szerveződése				
Családtagok, ismerősök a tulajdonosok	66,1	33,9	59,3	40,7
Szakmai alapon szerveződik	43,8	56,2	43,6	56,4
szig=0,049, Cramer's V=0,151		szig=0,027, Cramer's V=0,195		
Értékesítés piaci hatóköre				
kistérség és régió	58,5	41,5	52,6	47,4
országos	69,7	30,3	61,5	38,5
külföldi	100,0	0,0	83,3	16,7
NS		szig=0,043, Cramer's V=0,161		

Megjegyzés: A felülreprezentált értékeket kiemelés jelzi. A szignifikancia-vizsgálatok esetében a 95%-os szignifikanciaszintet ($p < 0,05$) fogadtam el az értékelhetőség kritériumának.

A következő lépésben a teljes kapcsolatrendszer méretmutatóját két részre bontottam, és külön vizsgáltam a beszállítókat, ügyfeleket és versenytárs jellegű partnereket, valamint a pénzügyi és a nem gazdasági jellegű (koordinációs és fejlesztési) partnereket. Itt az összefüggések keresésekor variancia-analízist alkalmaztam, és a magyarázó változók csoportjaiban kapott „kapcsolatméret-mutató” átlagértékeinek különbségeiből igyekeztem következtetéseket levonni arra vonatkozóan, hogy milyen vállalati adottságok játszanak leginkább szerepet az átlagosnál nagyobb méretű kapcsolatrendszer létrejöttében (28. és 29. táblázatok).

A partnerszám differenciálódását a két fő kapcsolati irány esetén vizsgálva, az ANOVA modell alapján is csak néhány magyarázó változónál figyelhető meg szignifikáns eltérés, és azok is csak a koordinációs és fejlesztési környezet

szervezeteivel kialakított kapcsolatoknál „működnek”. Itt – mind a két mintán végzett variancia-analízis eredményeként – három vállalati tulajdonság esetén jelentkeznek szignifikáns eltérések a csoportátlagok között: a vállalatméret, életkor és a tulajdonosi kör összetétele alapján.

28. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének differenciálódása a koordinációs és fejlesztési partnerek esetén almintánként, $N_{1-9\text{ fős}}=131$, $N_{10-249\text{ fős}}=132$

1-9 fős vállalkozások	Hány pénzügyi és nem gazdasági jellegű együttműködő partnere van? (Átlag: 2,98; Medián: 2,00)				
Vállalati jellemzők	Átlag	Medián	Elemszám	Szórás	Szignifikancia-szint
Méret-kategóriák az alkalmazottak létszáma alapján					
1-4 fős	1,8	1,00	61	2,37	Sig= 0,000; Eta= 0,340; Eta négyzet= 0,142
5-9 fős	4,0	2,00	70	5,57	
Életkor					
10 évesnél fiatalabb	1,31	0,00	41	2,07	Sig= 0,003; Eta= 0,231; Eta négyzet= 0,090
11 és 20 év közötti	2,99	2,00	73	3,70	
20 évesnél idősebb	6,98	2,00	17	8,28	
Tulajdonosi kör szerveződése					
Családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	2,44	1,00	106	3,67	Sig= 0,028; Eta= 0,165; Eta négyzet= 0,035
Kizárólag szakmai alapon szerveződik	4,00	2,00	22	4,51	
10-249 fős vállalkozások					
Hány pénzügyi és nem gazdasági jellegű együttműködő partnere van? (Átlag: 6,74; Medián: 2,00)					
Vállalati jellemzők	Átlag	Medián	Elemszám	Szórás	Szignifikancia-szint
Méret-kategóriák az alkalmazottak létszáma alapján					
10-19 fős	4,23	1,00	77	8,71	Sig= 0,008; Eta= 0,231; Eta négyzet= 0,053
20-249 fős	10,27	4,00	55	16,68	
Életkor					
10 évesnél fiatalabb	3,91	1,00	53	6,89	Sig= 0,037; Eta= 0,173; Eta négyzet= 0,032
11 és 20 év közötti	8,28	2,00	52	16,59	
20 évesnél idősebb	9,16	6,00	27	13,19	
Tulajdonosi kör szerveződése					
Családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	4,33	1,00	93	0,98	Sig= 0,001; Eta= 0,289; Eta négyzet= 0,046
Kizárólag szakmai alapon szerveződik	12,49	2,00	39	0,73	

Megjegyzés: A szignifikancia-vizsgálatok esetében a 95%-os szignifikanciatesztet ($p < 0,05$) fogadtam el az értékelhetőség kritériumának. Az átlagnál magasabb cellaértékeket kiemelés jelzi.

A 28. táblázatban feltüntetett középértékekből – a kiugróan magas adatok torzító hatására kevésbé érzékeny mediánértékekből – kiindulva azt mondhatjuk, hogy a nagyobb vállalatméret, a hosszabb piaci-működési tapasztalat, valamint a tulajdonosok szakmai tudása pozitív hatást gyakorol a vállalkozás együttműködési aktivitására.

29. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének differenciálódása a piaci partnerek esetén almintánként, $N_{1-9 \text{ fő}}=131$, $N_{10-249 \text{ fő}}=132$

1-9 fős vállalkozások		Hány vállalati együttműködő partnere van? (Átlag: 2,19; Medián: 2,00)			
Vállalati jellemzők	Átlag	Medián	Elemsszám	Szórás	Szignifikancia-szint
Méret-kategóriák az alkalmazottak létszáma alapján					
1-4 fős	2,08	2,00	61	1,22	Sig= 0,007; Eta= 0,091; Eta négyzet= 0,016
5-9 fős	2,29	2,00	70	1,28	
Életkor					
10 évesnél fiatalabb	2,13	2,00	41	0,77	NS
11 és 20 év közötti	2,22	2,00	73	1,54	
20 évesnél idősebb	2,20	2,00	17	0,86	
Tulajdonosi kör szerveződése					
Családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	2,22	2,00	106	1,26	NS
Kizárólag szakmai alapon szerveződik	2,18	2,00	22	1,23	
10-249 fős vállalkozások		Hány vállalati együttműködő partnere van? (Átlag: 2,34; Medián: 2,00)			
Vállalati jellemzők	Átlag	Medián	Elemsszám	Szórás	Szignifikancia-szint
Méret-kategóriák az alkalmazottak létszáma alapján					
10-19 fős	2,22	2,00	77	0,78	Sig= 0,009; Eta= 0,181; Eta négyzet= 0,034
20-249 fős	2,52	3,00	55	1,05	
Életkor					
10 évesnél fiatalabb	2,10	2,00	53	0,65	NS
11 és 20 év közötti	2,63	3,00	52	1,11	
20 évesnél idősebb	2,27	2,00	27	0,78	
Tulajdonosi kör szerveződése					
Családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	2,29	2,00	93	0,73	NS
Kizárólag szakmai alapon szerveződik	2,38	2,00	39	0,98	

Megjegyzés: A szignifikancia-vizsgálatok esetében a 95%-os szignifikanciatesztet ($p < 0,05$) fogadtam el az értékelhetőség kritériumának. Az átlagnál magasabb cellaértékeket kiemelés jelzi.

A más vállalkozásokkal kialakított együttműködések középértékeiben egyetlen változónál, a vállalatméret esetén figyelhetők meg szignifikáns különbségek, de az is csak minimális mértékű eltérést jelent. Mindez valószínűleg azzal magyarázható, hogy a vállalatközi kapcsolatoknál a kkv-k többségének nagyon alacsony a partnerszáma, és így egy nagy homogén halmazt alkotva nem mutatnak semmiféle egyedi tulajdonságot.

Az hálózati jellegű együttműködések alakító tényezők

A vállalkozások hálózatosodottságának mértékét az alapján határoztam meg, hogy hány hálózati jellegű – a hagyományos adásvételi szerződéseken túlmutató, annál speciálisabb és szorosabb – kötésen keresztül ágyazódnak be a környezetükbe.¹³¹ A két al minta tapasztalatai alapján általánosságban elmondható, hogy a kistérség kis- és közepes vállalkozásainak valamivel több mint a fele (az 1-9 fős vállalkozások 51,9%-a, a 10-249 fős vállalkozások 56%-a) vett részt 2008 és 2010 között valamilyen közös, kölcsönösségen alapuló együttműködésben. A kkv-k legnagyobb valószínűségű hálózati együttműködési partnerei a szakmai szervezetek, valamint a tudásátadó és tudásközvetítő intézmények (kutatóhelyek, felsőoktatási intézmények). Nagyon alacsony a más vállalkozásokkal kialakított hálózati jellegű együttműködések aránya (az 1-9 fős vállalkozások hatoda, a 10-249 fős vállalkozások tizede folytatott ilyen jellegű együttműködést a piaci, illetve versenykörnyezet szereplőivel), a kis- és közepes vállalkozások a többi gazdasági szervezettel elsősorban üzleti alapú – tisztán piaci jellegű – együttműködések folytatnak.

A hálózati kötések valószínűségét meghatározó tényezők keresztábrák elemzés segítségével történő feltárása során a vállalkozás mérete, tevékenységi köre, életkora, tulajdonosi szerkezetének szakmai jellege és üzleti várakozásai mentén jelentkeznek szignifikáns eltérések a két al minta vállalkozásainak egyes csoportjai között (30. táblázat). Ugyan a beszerzés és értékesítés hatóköre, valamint a jogi forma szerint is előfordultak jelentős különbségek, de ezek nem voltak szignifikánsak.

¹³¹ A tisztán piaci elemeket tartalmazó, üzleti alapú kooperációktól az különbözteti meg a hálózati jellegű együttműködések, hogy bennük olyan speciális tényezőknek van kitüntetett szerepe, mint a kölcsönös elkötelezettség és függőség vagy az erőforrások megosztása, mely tevékenységek feltételezik a hálózatban való részvételt (lásd az V.3.5. fejezetet).

A két almintát vizsgálva a legjelentősebb összefüggés – a Cramer's V asszociációs mutató alapján – a tevékenységi kör mentén figyelhető meg: a hálózati jellegű kötésekkel rendelkező vállalkozások aránya a szolgáltatási és ipari tevékenységet végzők körében a legmagasabb, míg a kereskedelmi vállalkozások csoportjában a legalacsonyabb.

30. táblázat

A hálózati jellegű együttműködési kapcsolatokkal rendelkező kis- és közepes vállalkozások megoszlása az egyes vállalati jellemzők szerint almintánként (%)

	Hálózati jellegű együttműködési kapcsolatokkal rendelkező 1-9 fős vállalkozások N ₁₋₉ fő=66	Hálózati jellegű együttműködési kapcsolatokkal rendelkező 10-249 fős vállalkozások N ₁₀₋₂₄₉ fő=78
Méret-kategóriák az alkalmazottak létszáma alapján		
1-4 fős	44,2	–
5-9 fős	66,2	–
10-19 fős	–	44,8
20-249 fős	–	76,4
	<i>szig=0,010, Cramer's V=0,279</i>	<i>szig=0,000, Cramer's V=0,321</i>
Ágazat		
Ipar*	52,2	62,5
Szolgáltatás	68,3	71,9
Kereskedelem	36,4	42,2
	<i>szig=0,001, Cramer's V=0,349</i>	<i>szig=0,000, Cramer's V=0,337</i>
Életkor		
10 évesnél fiatalabb	32,5	55,8
11 és 20 év közötti	64,7	58,5
20 évesnél idősebb	70,0	59,3
	<i>szig=0,017, Cramer's V=0,220</i>	<i>NS</i>
Tulajdonosi kör szerveződése		
Családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	53,1	52,7
Kizárólag szakmai alapon szerveződik	73,7	67,5
	<i>szig=0,043, Cramer's V=0,164</i>	<i>szig=0,050, Cramer's V=0,139</i>
Tervez-e fejlesztést, létszámnövekedést, piaci tevékenységbővítést 1-2 éven belül?		
Igen	57,8	75,4
Nem	52,8	42,3
	<i>NS</i>	<i>szig=0,029, Cramer's V=0,239</i>

*Megjegyzés: *A feldolgozóipar, építőipar, bányászat, villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás együttesen számolva. A felülreprezentált értékeket kiemelés jelzi. A szignifikancia-vizsgálatok esetében a 95%-os szignifikanciatesztet ($p < 0,05$) fogadtam el az értékelhetőség kritériumának.*

A vállalatnagyság esetén is egy jelentősebb differenciálódás mutatkozik: az alkalmazottak létszáma alapján létrehozott méret-kategóriák növekedésével nő a hálózati jellegű együttműködésben részt vevő vállalkozások hányada.

Az együttműködés tartalma összefüggésben van a vállalkozások tulajdonosi körének összetételével is, bár ez az összefüggés a leggyengébb a kapcsolat szorosságát mutató asszociációs mérőszám alapján: a kizárólag szakmai alapon szerveződő vállalkozások csoportjában felülreprezentált a „modern” – nem tisztán piaci alapú – együttműködések aránya.

A vállalkozás korának vizsgálata szerint is – noha csak az 1. almintá vállalkozásai esetében szignifikáns – eltérés rajzolódik ki a hálózati jellegű együttműködésekben. E tekintetben a legalább 20 éves működési tapasztalattal rendelkező vállalkozások aránya a legmagasabb, de emellett a 11 és 20 éves vállalkozások csoportjában is jóval az átlag felett alakul a hálózati jellegű együttműködések aránya.

Az említett vállalati jellemzőkön kívül még a cég létszámának, piaci tevékenységének várható alakulásával közelített üzleti helyzet esetén mutatkozik szignifikáns eltérés, de csak a 2. almintá vállalkozásai között: a rövidtávon beruházást, fejlesztést, tevékenység- és/vagy létszámbővítést megvalósító vállalkozások körében jóval gyakrabban fordul elő hálózati jellegű együttműködés, mint a kedvezőtlen üzleti kilátásokkal rendelkezők körében.

A vizsgálat eredményei alapján tehát a *kkv-k hálózati együttműködési aktivitása szoros összefüggésben van a vállalkozás tevékenységi körével, nagyságával, életkorával, pozitív üzleti kilátásaival és tulajdonosi körével.*

A nemzetközi és lokális partnerséget alakító tényezők¹³²

A szakirodalomban régóta felismert az, hogy a vállalatok külföldiekkel való együttműködése és azok az erőfeszítések, hogy a vállalkozás külföldön elérhető tudáshoz jusson, kulcsfontosságú a versenyképességben (Benke 2011; Bougrain–Haudeville 2002; Csonka 2011; Inzelt 2011).

¹³² A vizsgálat csak a beszállítókkal, vásárlókkal, versenytársakkal létesített együttműködési kapcsolatokra vonatkozik.

A leíró elemzéseknél (lásd 19. táblázat) kiderült, hogy a vizsgált térségbeli kis- és közepes vállalalkozási szektor partnerkapcsolatai rendkívül alacsony mértékben nyúlnak túl a nemzeti határokon (mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős vállalkozások együttműködéseinek csupán 5%-a), inkább országon belüliek: elsősorban a régióban, s ezen belül a kistérségben koncentrálódnak. A kistérség kis- és közepes vállalalkozásai közül minden tizedik 10-249 fős és minden tizenkettedik 1-9 fős vállalkozás működött együtt a vizsgált három éves időszakban (2008 és 2010 között) külföldi partnerszervezettel, mely kapcsolatok döntően EU-n belüliek. Ugyan nagyon alacsony a minta nemzetközi partnereinek száma, mégis fontos kérdésnek tartom annak vizsgálatát, hogy milyen sajátosságokkal rendelkeznek azok a vállalkozások, melyek együttműködési kapcsolataikon keresztül kapcsolódni tudnak a nemzetközi körforgásba. Az elemzés során a külföldi partnerekkel együttműködő vállalatok mellett a lokális kapcsolatokkal rendelkezőket is bevontam a vizsgálatba annak érdekében, hogy megállapíthatók legyenek azok a legfontosabb különbségek, melyek megfigyelhetők e két csoport között (az összefüggéseket itt is kereszttábla-elemzéssel vizsgáltam).

A 31. táblázatban látható eredmények alapján megállapíthatjuk – bár az alacsony elemszámok óvatosságra intenek a következtetések terén –, hogy a külföldi partnervállalatokkal történő együttműködések valószínűségét a vizsgáltba bevont magyarázó változók közül szignifikáns mértékben a vállalat tevékenységi köre, a külföldi tulajdoni hányad és a vállalkozás beszerzési vagy értékesítési orientációja befolyásolja.

Az asszociációs mérőszám alapján a legerősebb összefüggés a piaci hatókör vizsgálata során figyelhető meg: a külföldi beszerzési és értékesítési hatókörű vállalkozások jóval nagyobb arányban rendelkeznek nemzetközi partnerekkel, míg a kistérségi vagy regionális hatókörű vállalkozások kapcsolatrendszerében lokális székhelyű partnervállalkozásokat találunk nagyobb arányban.

A vállalat tevékenységi köre alapján is jelentős különbségek rajzolódnak ki a nemzetközi partnerség tekintetében: az ipari vállalkozások körében felülreprezentált a külföldi partnerekkel együttműködők aránya, de a kereskedelmi tevékenységet

végzők körében is az átlag felett alakul. Ezzel szemben lokális partnerkörrel inkább a szolgáltató kisvállalkozások rendelkeznek.

31. táblázat

A nemzetközi és lokális partnervállalatokkal együttműködő kis- és közepes vállalkozások megoszlása az egyes vállalati jellemzők szerint almintánként (%)

Vállalati jellemzők	1-9 fős vállalkozások		10-249 fős vállalkozások	
	Külföldi céggel működik együtt nemzetközi partnerség N=11	Régiós vagy kistérségi céggel működik együtt lokális partnerség N=16	Külföldi céggel működik együtt nemzetközi partnerség N=79	Régiós vagy kistérségi céggel működik együtt lokális partnerség N=84
Ágazat				
Ipar*	15,0	52,4	25,5	62,5
Szolgáltatás	4,8	82,5	18,2	76,8
Kereskedelem	6,2	5,2	3,4	46,7
	<i>szig=0,039, Cramer's V =0,132</i>	<i>szig=0,001, Cramer's V =0,338</i>	<i>szig=0,001, Cramer's V =0,328</i>	<i>szig=0,008, Cramer's V =0,271</i>
Külföldi tulajdoni hányad				
Van	41,6	69,6	18,3	88,9
Nincs	6,2	45,0	11,6	61,2
	<i>szig=0,006, Cramer's V =0,256</i>	NS	NS	NS
Beszerezés piaci hatóköre				
kistérség és régió	4,3	89,1	8,6	87,9
országos	8,1	54,9	12,9	37,1
külföldi	50,8	0,0	25,0	57,5
	<i>szig=0,005, Cramer's V =0,305</i>	<i>szig=0,000, Cramer's V =0,448</i>	<i>szig=0,010, Cramer's V =0,257</i>	<i>szig=0,000, Cramer's V =0,526</i>
Értékesítés piaci hatóköre				
kistérség és régió	5,0	80,0	3,6	73,2
országos	8,2	41,9	15,8	48,7
külföldi	100,0	0,0	83,3	33,3
	<i>szig=0,000, Cramer's V =0,562</i>	<i>szig=0,000, Cramer's V =0,431</i>	<i>szig=0,000, Cramer's V =0,543</i>	<i>szig=0,009, Cramer's V =0,272</i>

Megjegyzés: *A feldolgozóipar, építőipar, bányászat, villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás együttesen számolva. A felülreprezentált értékeket kiemelés jelzi.

A szignifikancia-vizsgálatok esetében a 95%-os szignifikanciaszintet ($p < 0,05$) fogadtam el az értékelhetőség kritériumának.

A külföldi tulajdoni hányad volt még olyan változó, amely alapján jelentős eltérés mutatkozik, de a különbség csak az 1-9 fős vállalkozások között szignifikáns: a

külföldi tulajdonban lévő mikrovállalkozások szignifikánsan több nemzetközi partnercéggel működnek együtt.

V.3.6.3. Vállalati jellemzők és együttműködés – többváltozós elemzések

A bemutatott keresztábra-elemzések alapján azt a következtetést lehet megfogalmazni, hogy a vállalkozások főbb szervezeti paramétereit mérő független változók közül a *vállalat mérete* az egyik olyan változó, amely jelentősen meghatározza a kkv-k kapcsolatrendszerét. Kiderült, hogy az együttműködési aktivitás szinte valamennyi vizsgált indikátora tekintetében a szektor nagyobb – 10-249 fős – vállalkozásai nyitottabbak az 1-9 fős vállalkozásokhoz képest. További erős összefüggés jelentkezett az *ágazat* változó esetében is: lényegében az ipari tevékenységet végző vállalkozások a leginkább nyitottak a különböző szakmai szervezetekkel, kutatóhelyekkel, ügyfelekkel, illetve ágazati jellegű versenytársakkal történő együttműködéses kapcsolatok kialakítására, valamint partnerhálózatban való részvételre. Az együttműködési indikátorok többségénél az idősebb *életkor* (régebb óta tartó piaci működés), a szakmai *tulajdonosi háttér*, a társas *jogi forma*, a kedvező *üzleti kilátások* és az értékesítés-beszerzés *piaci hatóköre* is fontos befolyásoló tényezőnek mutatkozott.

A kétváltozós elemzések során feltárt összefüggések további vizsgálatára többváltozós regressziós elemzéseket végeztem annak érdekében, hogy a zavaró tényezőktől mentesen is vizsgálni tudjam az egyes vállalati jellemzők kisvállalati együttműködési aktivitásra gyakorolt hatását.¹³³ A következőkben olyan magyarázó modelleket szeretnék bemutatni, melyek egyértelművé teszik, hogy mennyiben befolyásolják az együttműködéses kapcsolatok előfordulásának valószínűségét a kkv-k bizonyos tulajdonságai.

A kapcsolathálózati aktivitás és háttértényezői közötti összefüggések elemzésére bináris logisztikus regressziós (logit) modelleket alkalmaztam.¹³⁴ A *vállalkozások*

¹³³ A regresszió-számítások a teljes minta adatbázisán készültek.

¹³⁴ A logisztikus regresszió közvetlenül az esemény, vagyis a függő változó bekövetkezésének valószínűségét méri. Az eljárás előnye, hogy akár a lineáris regresszióhoz, akár a diszkriminancia-analízishez képest kevésbé szigorú követelményeket támaszt a független változók eloszlásával szemben, nem kívánja meg a homoszkedaszticitás teljesülését, és nem szabja feltételnek a független változók értelmes struktúrába szerveződését sem. A többváltozós logisztikus regresszió modellje az

együttműködési aktivitásának mérése több változó segítségével történt, így a modellek függő változói az együttműködéses kapcsolatok egyes irányainak – a pénzintézetek, a szakmai szervezetek, az önkormányzatok, a civil szervezetek, a tudástermelő és közvetítő intézmények, a beszállítók, az ügyfelek és az ágazati jellegű versenytársak, illetve más piaci szereplők irányában kialakított együttműködések – előfordulása, az együttműködési kapcsolatok összetettsége, a kapcsolatrendszerek mérete, a hálózati jellegű együttműködések, valamint a nemzetközi partnerség előfordulása lesznek.

A modellekbe olyan magyarázó változókat vontam be, melyek az előzetesen készített kétdimenziós elemzések eredményei alapján feltehetően befolyásolják a kisvállalati együttműködési aktivitást. A vállalat méretét a vállalkozás alkalmazottainak létszáma alapján kétértékű változóvá alakítva vontam be a modellekbe MÉRET néven.¹³⁵ A vállalkozás főtevékenysége alapján létrehozott ÁGAZAT változó kategoriális változóként került az egyenletekbe, referenciakategóriának a kereskedelmet kezeltem. A vállalkozás életkorát években definiáltam, s ez a folytonos változó változtatás nélkül lépett a modellekbe KOR néven. A vállalkozás tulajdonosi körének (TULAJDONOSI KÖR) összetételét mérő – eredetileg kategoriális – változót kétértékű, dichotóm változóvá alakítottam a fő törésvonal, a szakmai és nem szakmai (azaz

alábbi formában írható le: $P(\text{esemény}) = 1/(1+e^{-z})$, ahol 'e' a természetes alapú logaritmus alapja és 'z' a modellbe bevonandó magyarázó változók lineáris kombinációja. A 'z' i számú magyarázó változó feltételezése esetén $z = B_0 + B_1X_1 + B_2X_2 + \dots + B_iX_i$, ahol B_0 a konstans, X_1, X_2, \dots, X_i a magyarázó változók és B_1, B_2, \dots, B_i az adatokból becsült együtthatók. A függő változó bekövetkezésének és be nem következésének aránya az esélyhányados. Az eredmények elemzése szempontjából a magyarázó változóhoz tartozó $\text{Exp}(B)$ értéke a fontos, mely azt mutatja, hogy milyen arányban változik meg az esélyhányados értéke, ha az egyik független változó értéke 0-ról 1-re vált át, miközben az összes többi független változó változatlan marad.

¹³⁵ A vállalkozás méretének – eredetileg folytonos mérési szintű – változóját azért alakítottam dummy változóvá, mert a kkv-szektor legkisebb, 1-9 fős vállalkozásait szerettem volna referenciacsoportként szerepeltetni, elkerülve ezzel az adatbázis – a vállalkozások létszám szerinti méretének mintabeli és alapsokaságbeli eloszlásának eltérése miatti – súlyozását. A minta, ahogyan azt a dolgozat V.2.1. fejezetében részletesen bemutattam, a vállalati méret egyik mutatója, a foglalkoztatotti létszám alapján nem, de más dimenziók alapján (területi elhelyezkedés, ágazati tevékenység és a vállalati méret másik mutatója, az árbevétel-kategóriák szerint) reprezentatív, vagyis a minta ezen változók szerinti eloszlásai megfelelnek az alapsokasági eloszlásoknak. Mindezek alapján úgy döntöttem, hogy a regressziós számításokat a teljes minta súlyozatlan adatain végzem el, a vállalati méret-mutatót pedig kétértékű változóként vonom a modellekbe.

családi, baráti, ismerősi) körből kikerülő tulajdonosok szétválasztásával.¹³⁶ A regresszió magyarázó változói között további dichotóm változóként szerepelt a vállalkozás jogi formájának (JOGI FORMA) változója, valamint a létszámának, piaci tevékenységének, beruházásainak várható alakulásával mért rövid távú ÜZLETI HELYZET mutatója is. Végül a modellekbe bevontam a beszerzés és értékesítés piaci hatókörének kategoriális változóit is (BESZERZÉS HATÓKÖRE, ÉRTÉKESÍTÉS HATÓKÖRE), referenciacsoportnak választva a kistérségi és regionális piacon működő vállalkozások kategóriáját.

Először az együttműködéses kapcsolatok különböző irányainak magyarázatára felépített modellek eredményei kerülnek bemutatásra, majd ezt követően térünk rá az együttműködési kapcsolatok összetettségének, a kapcsolatrendszerek méretének, a hálózati jellegű kapcsolatoknak, valamint a nemzetközi partnerség kialakulásának tesztelésére.

Az együttműködési irányokat magyarázó változók szerinti eredmények

A különböző típusú intézmények – pénzintézetek, szakmai szervezetek, önkormányzatok, civil szervezetek, kutatóintézetek és felsőoktatási intézmények, valamint a gazdasági szereplők – irányában kialakuló együttműködések magyarázatára felépített magyarázó változókat tartalmazó regressziós modellek eredményeit a 32. táblázat foglalja össze (a teljes modellek részletes paraméterbecslései a *Melléklet M24-M31. táblázataiban* találhatóak). A 33. táblázat a modellek javítását szolgáló iteratív eljárások során illesztett legjobb modellek eredményeit tartalmazza.

A logisztikus regressziós elemzés eredményei alapján megállapíthatjuk, hogy azok több szempontból is alátámasztják a két almintá adatain végzett kétváltozós keresztábra-elemzések tapasztalatait. A 32. táblázat alapján jól látható, hogy az együttműködéses kapcsolatok valamennyi iránya esetében – az ügyfelekkel kialakított kooperációk kivételével – kimutatható szignifikáns hatása van a vállalatnagyságnak. A vállalat méretének – létszámának – növekedése pozitívan hat

¹³⁶ Ugyan a keresztábrás vizsgálatok alapján a tulajdoni struktúrát a külföldi tulajdonos létevel leíró változó is összefüggésben állhat az együttműködéses kapcsolatok előfordulásával, nem vontam be az egyenletekbe a már korábban említett korreláció miatt.

32. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak irányaira ható tényezők vizsgálata – a logit modellek eredményei [Exp(B)]

Változó	PÉNZINTÉZET	SZAKMAI SZERVEZET	ÖNKORMÁNYZAT	CIVIL SZERVEZET	TUDÁSTERMELŐ ÉS ÁTADÓ HELY
VÁLLALATMÉRET (ref: 1-9 fő)	3,687**	1,553*	2,046**	2,158*	2,346*
ÁGAZAT (ref: kereskedelem)		*			*
ipar	0,867	1,267(*)	1,272	1,189	2,205*
szolgáltatás	0,909	1,477*	1,271	1,359	1,555
KOR (év)	1,344*	1,027	1,014	1,699**	1,027
TULAJDONOSI KÖR (ref: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok)	0,643	1,131	2,685**	2,203*	1,048
JOGI FORMA (ref: egyéni vállalkozás)	2,616*	4,657**	1,917	1,286	1,282
ÜZLETI HELYZET (ref: nem tervez fejlesztést, létszámnövekedést, piaci tevékenységbővítést)	2,037*	1,736*	1,745(*)	1,091	1,438
BESZERZÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)	*		*		
országos	3,085**	3,193	0,843(*)	2,338	1,766
külföldi	4,578(*)	2,178	0,418(*)	1,089	2,708
ÉRTÉKESÍTÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)					
országos	3,187	2,885	1,372	1,329	1,759
külföldi	5,351	1,941	0,178	1,227	1,059
KONSTANS	0,567**	0,198**	0,299*	0,335**	0,030*
Elemszám	161	161	161	161	161
-2 Log likelihood	267,862	278,914	262,958	208,247	218,924
Khí-négyzet	40,774	30,356	37,511	27,092	27,313
χ^2 szignifikancia	0,000	0,001	0,000	0,004	0,006

Megjegyzés: (*): 0,1; *: 0,5; **: 0,01 szinten szignifikáns kapcsolatot jelöl.

32. táblázat (folytatás)

A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak irányaira ható tényezők vizsgálata – a logit modellek eredményei [Exp(B)]

Változó	BESZÁLLÍTÓK	VÁSÁRLÓK, VEVŐK	VERSENYTÁRSÁK, MÁS PIACI SZEREPLŐK
VÁLLALATMÉRET (ref: 1-9 fő)	3,203**	0,715	0,273*
ÁGAZAT (ref: kereskedelem)	**	**	*
ipar	0,766*	1,322**	1,204(*)
szolgáltatás	0,774**	1,769**	1,457
KOR (év)	1,067**	0,971	1,021
TULAJDONOSI KÖR (ref: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok)	0,845	1,431	2,309*
JOGI FORMA (ref: egyéni vállalkozás)	0,715	3,041*	3,537
ÜZLETI HELYZET (ref: nem tervez fejlesztést, létszámnövekedést, piaci tevékenységbővítést)	1,677	1,372	1,362
BESZERZÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)	*	(*)	
országos	5,087*	0,133*	2,933
külföldi	3,911**	0,110*	0,990
ÉRTÉKESÍTÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)		(*)	
országos	0,237	1,489	0,174
külföldi	0,458	2,081	0,360
KONSTANS	0,057*	0,452*	0,120*
Elemszám	161	161	161
-2 Log likelihood	223,599	248,669	222,973
Khí-négyzet	62,682	46,585	29,610
χ^2 szignifikancia	0,000	0,000	0,002

Megjegyzés: (*): 0,1; *: 0,5; **: 0,01 szinten szignifikáns kapcsolatot jelöl.

a pénzügyintézetekkel, a szakmai szervezetekkel, a helyi önkormányzattal, a civil szférával, a kutatóhelyekkel és felsőoktatási intézményekkel, valamint a beszállítókkal létesített együttműködések gyakoriságára, azaz a kkv-szektor nagyobb – 10 fő feletti – vállalkozásainak kapcsolatrendszerében ezek a partnerszervezetek nagyobb valószínűséggel találhatók meg.

A vállalatnagyság ugyanakkor negatív kapcsolatban van az ágazati jellegű versenytársakkal és más piaci szereplőkkel létesített kooperációkkal, vagyis a legkisebb méretű – 10 fő alatti – vállalkozások körében inkább az ilyen irányú együttműködéses kapcsolatok jellemzők.

Az *ágazati hatásokat* vizsgálva alig mutatkoznak szignifikáns hatások a koordinációs és fejlesztési környezet szereplőivel létesített kötések esetében, csupán a szakmai szervezetekkel és a kutatóhelyekkel való együttműködések előfordulását tekintve: a kereskedelmi vállalkozásokhoz képest az ipari vállalkozásokra inkább jellemző a szakmai szervezetekkel, valamint a tudástermelő, illetve tudásátadó helyekkel létesített partneri viszony, a szolgáltatás területén tevékenykedő vállalkozások pedig jellemzően szakmai szervezetekkel kooperálnak. A más vállalkozásokkal létesített együttműködések vizsgálva elmondható, hogy a kereskedelmi vállalkozások inkább a beszállítóikkal működnek együtt, míg az ipar és szolgáltatás területén tevékenykedők az ügyfeleikkel és versenytársaikkal kooperálnak.

A *társas jogi forma* egyértelműen növeli a kisvállalati együttműködési aktivitás valószínűségét: jelentős szerepet játszik a szakmai szervezetekkel és a pénzügyintézetekkel való kooperációk kialakulásában, de pozitívan hat az ügyfelekkel történő partneri viszony létesítésére is.

A *szakmai tulajdonosi háttér* hatása szintén három esetben bizonyult jelentősnek: amennyiben a vállalkozás tulajdonosi köre kizárólag szakmai alapon szerveződik, akkor ez több mint kétszeresére növeli a helyi önkormányzattal, a civil szervezetekkel és az ágazati jellegű versenytársakkal való partnerség előfordulását, de ezen túl nem mutatható ki e tényező szignifikáns hatása.

A jövőbeli fejlesztési, beruházási, létszámbővítési szándékkal közelített *üzleti helyzet* hatását a pénzügyintézetekkel, a szakmai szervezetekkel és a helyi önkormányzattal

történő együttműködések előfordulásában lehet kimutatni: a kedvezőbb üzleti helyzetű kkv-k kapcsolatrendszerében nagyobb valószínűséggel jelennek meg a szakmai szervezetek, a pénzügyi intézetek és az önkormányzatok, mint partnerszervezetek. Más együttműködési irány esetében azonban az üzleti helyzet dichotóm változójának hatása nem bizonyult sem jelentősnek, sem szignifikánsnak.

A *vállalkozás életkorával* kapcsolatban szintén három együttműködési irány esetében tapasztalható szignifikáns, de nagyon gyenge hatás: a vállalkozás kora valamelyest növeli a pénzügyi intézettel, a civil szférával és a beszállítókkal való együttműködéses kapcsolatok kialakulásának esélyét.

A *beszerzés piaci hatókörének* hatását vizsgálva elmondható, hogy a lokális piacon működő vállalkozásokhoz képest az országos és a külföldi kapcsolatokkal rendelkező kkv-k nagyobb arányban működnek együtt pénzügyi intézetekkel és beszállító cégekkel, míg a kistérségi, illetve regionális hatókörű vállalkozások jellemzően a helyi önkormányzattal, valamint a vásárlókkal létesítenek partneri viszonyt, mely eredmények megerősítik a korábbi kétváltozós vizsgálatokat. Az értékesítés hatókörének hatását egyetlen együttműködési irány esetében sem lehetett tetten érni.

A *modellek javítását* szolgáló iteratív eljárások¹³⁷ során az értékesítés hatókörének változója minden esetben kimaradt a modellekből (33. táblázat). A kapott eredmények alapján azt láthatjuk, hogy a *vállalat nagysága* egyértelmű negatív hatással van az ágazati jellegű versenytársakkal való kooperációk előfordulására, de pozitív irányú magyarázó erővel bír valamennyi gazdasági szférán kívüli szervezettel és a beszállítókkal létesített együttműködések kialakulására. A *tevékenységi kör* hatását tekintve öt intézménytípus esetében lehet szignifikáns hatást kimutatni: az ipari vállalkozások nagyobb arányban állnak partneri viszonyban kutatóhelyekkel és szakmai szervezetekkel, valamint ügyfeleikkel és versenytársaikkal, a szolgáltató tevékenységet végző kisvállalkozások jellemzően piaci partnerekkel rendelkeznek, a kereskedelmi vállalkozások pedig inkább a beszállítóikkal létesítenek partneri viszonyt. A *kor* együtthatója összefüggést mutat a vállalkozás civil szervezetek,

¹³⁷ A módszer ebben az esetben is a logisztikus regresszió Backward: Wald módszerű beléptetési eljárással. A Backward modellek részletes eredményeit a *Melléklet M32-M39.* táblázatai közlik.

pénzüntézetek és beszállítók irányában megnyilvánuló együttműködési aktivitásával, a *tulajdonosi háttér* pedig az önkormányzatokkal, a civil szférával és a versenytársakkal történő partnerséggel. Ezeken túl az iteratív eljárással kapott legjobban illeszkedő modellek eredményei szerint a pénzüntézetekkel és a szakmai szervezetekkel létesített kooperációk esetében szignifikáns hatása van a vállalkozás rövid távú *üzleti helyzetének*, valamint a pénzüntézetekkel és beszállítókkal megvalósuló együttműködések esetében a vállalkozás *beszerzési hatókörének*.

33. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak irányaira ható tényezők vizsgálata – a BACKWARD modellek eredményei [Exp(B)]

	EGYÜTTMŰKÖDÉS IRÁNYA			
	Pénzüntézet	Szakmai szervezet	Önkormányzat	Civil szervezet
VÁLLALATMÉRET	3,695**	1,387*	2,089**	1,776**
ÁGAZAT		*		
ipar		1,476*		
szolgáltatás		1,004		
KOR	1,049**			1,548**
TULAJDONOSI KÖR			3,000**	2,256**
JOGI FORMA		2,372*		
ÜZLETI HELYZET	2,177**	1,723*		
BESZERZÉS HATÓKÖRE	*			
országos	7,918**			
külföldi	5,869**			
KONSTANS	0,344**	0,336*	0,393**	0,085**
	EGYÜTTMŰKÖDÉS IRÁNYA			
	Kutatóhely, egyetem	Beszállító	Vásárló, vevő	Versenytárs, egyéb
VÁLLALATMÉRET	2,131**	2,984**		0,300*
ÁGAZAT	*	**	**	*
ipar	1,858*	0,642**	1,396**	1,141**
szolgáltatás	1,581	0,974	2,887*	1,583**
KOR		0,059**		
TULAJDONOSI KÖR				2,701*
JOGI FORMA			3,406*	
ÜZLETI HELYZET				
BESZERZÉS HATÓKÖRE		**		
országos		4,204*		
külföldi		2,911**		
KONSTANS	0,192**	0,043*	0,298**	0,248**

Megjegyzés: *: 0,5; **: 0,01 szinten szignifikáns kapcsolatot jelöl. A szürke cellák azt mutatják, hogy az adott változó nem szerepelt a modellben.

E végső modellekben szereplő együttthatókat megvizsgálva, azt láthatjuk, hogy lényegében ugyanazok a változók bírnak magyarázó erővel, mint a teljes modellekben, azzal a különbséggel, hogy a beszerzés piaci hatókörének változója két együttműködési irány esetében elvesztette szignifikáns hatását.

A kis- és közepes vállalkozások nem gazdasági szervezetek, valamint pénzüzetek felé irányuló partnerkapcsolatait vizsgálva, megállapíthatjuk, hogy valamennyi – vizsgált – szervezettel kialakított együttműködés előfordulásának valószínűségében jelentősnek bizonyult a vállalkozás méretének hatása és a várt irányban: a szektor nagyobb méretű vállalkozásai inkább rendelkeznek pénzüzeti, szakmai szervezeti, önkormányzati, civil, valamint kutatóintézeti partnerkapcsolatokkal, mint a kisebbek (10 fő alattiak). Ugyancsak jelentős magyarázó ereje van a vállalkozás tulajdonosi körének is: a szakmai tulajdonosi háttér egyértelműen növeli a nem gazdasági szervezetekkel történő együttműködéses kapcsolatok kialakulását (noha az alacsony elemszám miatt a hatás csak két modellben szignifikáns). A vállalkozás üzleti helyzete esetében is szignifikáns különbség figyelhető meg: a kedvező üzleti kilátásokkal rendelkező (rövid távon létszámnövekedést, fejlesztést, piaci tevékenység bővítését tervező) vállalkozások gyakrabban működnek együtt a különböző szakmai szervezetekkel, helyi önkormányzattal, illetve pénzüzetekkel. A kkv-k koordinációs-fejlesztési szervezetekkel történő együttműködése – korábbi kétváltozós megfigyeléseinket megerősítve – a vállalat jogi formájával is pozitív kapcsolatban van: a jogi személyiségű és jogi személyiség nélküli társas formában működő vállalkozások nagyobb eséllyel rendelkeznek gazdasági szférán kívüli partnerszervezetekkel. E hatások mellett a vállalkozás korának is pozitív irányú magyarázó ereje van, azaz minél régebb óta működik a vállalkozás, annál nagyobb valószínűséggel kooperál a koordinációs-fejlesztési környezet szereplőivel. Bizonyos ágazati hatások is megfigyelhetők: az ipari tevékenységet végző vállalkozások körében nagyobb mértékben jellemző a szakmai szervezetekkel, kutatóhelyekkel és felsőoktatási intézményekkel való együttműködés. Végül mindezek mellett – noha csak egyetlen interszektorális irány esetében – szignifikáns kapcsolat mutatkozott a vállalkozás piaci hatókörével: az országos, sőt nemzetközi beszerzési piacokon működő vállalkozások kapcsolatrendszerében jóval nagyobb arányban találunk pénzüzeti partnereket.

A más vállalkozásokkal létesített együttműködéses partnerkapcsolatok vizsgálata alapján megállapítható, hogy egymástól nagyon különbözik a beszállító partnerekkel együttműködő kkv-k csoportja a vásárlókkal, valamint az ágazati jellegű versenytársakkal kooperálók csoportjaitól. A kkv-k piaci szereplőkkel létesített együttműködéses kapcsolatainak előfordulását becslő modellek szerint a jelenség magyarázatában szerepet játszik a *vállalkozás mérete*: a vállalatnagyság pozitív hatással van a beszállítókkal kialakított együttműködések valószínűségére, de negatívan hat a vásárlókkal és a versenytársakkal létesített kooperációk előfordulására. Vagyis a szektor nagyobb – 10 fő feletti – vállalkozásainak partnerkörében nagyobb valószínűséggel találhatók beszállító vállalkozások, míg a kisebb – legfeljebb 10 fős – vállalkozások inkább vásárlóikkal és versenytársaikkal működnek együtt.

A beszállítókkal való együttműködés valószínűségében – a vállalatméret mellett – jelentős szerepet játszik a vállalkozás *hatóköre* is: a távolabbi (országos, illetve külföldi) piacokat elérő vállalkozások esetében nagyobb a jelenség előfordulásának valószínűsége a döntően helyi, lokális piacon működő vállalkozásokhoz képest. Az *ágazat* hatása tekintetében megfigyelhető, hogy az ipar és szolgáltatás területén tevékenykedő vállalkozások körében kevésbé jellemző partneri viszony a beszállító cégekkel (meg kell azonban jegyezni, hogy az alacsony elemszám miatt a végső modellben csak az ipar hatása szignifikáns). Ezeken túl még a vállalkozás *kora* mutatott szignifikáns hatást az eredményváltozóval: a vállalkozás korának növekedésével valamelyest nő a beszállító vállalatokkal történő együttműködés esélye.

A vásárlókkal, valamint a versenytársakkal és más piaci szereplőkkel létesített együttműködések becslésére vonatkozóan az *ágazat* hatása esetében megfigyelhető, hogy a szolgáltatás és ipar területén tevékenykedő vállalkozások körében – a kereskedelmi vállalatokhoz képest – nagyobb az esélye mind az ügyfelekkel, mind az ágazati versenytársakkal való partnerségnek. E két együttműködési irány előfordulásának valószínűségében további szignifikáns hatása van a vállalkozás *jogi formájának és tulajdonosi körének* is: a társas jogi forma növeli az ügyfelekkel létesített együttműködés esélyét, a szakmai tulajdonosi háttér pedig az ágazati jellegű versenytársakkal létesített együttműködések előfordulását. Ugyan a kétváltozós

elemzéseknél kimutattam, hogy mind a jogi forma, mind a tulajdonosok összetétele jelentősen befolyásolja a versenytársakkal kialakított partneri kapcsolatokat, a regressziós modellben – az adott esetszám mellett – azonban csak a tulajdonosi kör dichotóm változói mutatnak szignifikáns kapcsolatot a függő változóval.¹³⁸

Az együttműködések összetettségét magyarázó változók szerinti eredmények

A kis- és közepes vállalkozások együttműködésekre épülő partnerkapcsolatainak összetettségét e nyolc szervezeti iránnyal próbáltam meg felmérni, azaz megvizsgáltam, hogy egyszerre hány irányban rendelkeznek kötésekkel a kkv-szektor vállalkozásai. Vizsgálatom arra irányult, hogy megismerjük, melyek azok a lehetséges relációkat biztosító csatornák, melyek mentén egy-egy kkv beágyazódik a szervezeti környezetébe. A leíró elemzéseknél láthattuk, hogy az 1-9 fős vállalkozásoknak csak a tizede (11%-a), de a 10-249 fős vállalkozásoknak is csak a harmada (31%-a) írható le *átlagosnál összetettebb kapcsolatrendszerrel*, azaz csupán ennyi kis- és közepes vállalkozás kooperál 5 vagy annál több szervezettípussal.

Az együttműködési irányok összetettsége és háttértényezői közötti összefüggések elemzésére felépített – összes magyarázó változót tartalmazó – teljes modell, valamint a legjobb modell keresése során illesztett végső modell eredményei a 34. táblázatban láthatók (a teljes és a Backward modellek részletes adatait a *Melléklet M40-M41. táblázatai* közlik). A logisztikus regressziós elemzés során a függő változó értéke 1, amennyiben az átlagosnál összetettebb a vállalkozás kapcsolatrendszere, egyéb esetben nulla.

A logisztikus regressziós modell paramétereinek regressziós együtthatói alapján általánosságban elmondható, hogy az, hogy milyen mértékben heterogén a kisvállalkozások kapcsolatrendszere, azt elsősorban a vállalkozás nagysága, perspektivikus jó üzleti kilátásai és a tulajdonosi szerkezet szakmai jellege befolyásolja. Emellett a teljes modellben – ugyan csak 10 százalékos szinten – szignifikáns hatást mutat a vállalkozás jogi formája és életkora is.

¹³⁸ A tulajdonosi kör hatása elnyomja a jogi forma hatását, melynek oka feltehetőleg e két változó közötti korreláció (lásd *M19-21. táblázatok*).

A vállalkozásméret pozitív kapcsolatban van a függő változóval, mely megerősíti azt a korábbi – leíró elemzések során kapott – eredményünket, hogy az összetett, sokoldalú kapcsolati kör inkább a szektor nagyobb méretű vállalkozásaira jellemző, míg a legkisebbek csak néhány szervezettípus irányába nyitottak.

34. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak összetettségére ható tényezők vizsgálata – a teljes és a BACKWARD modell regressziós együttthatói [Exp(B)]

Változó	KAPCSOLATRENDSZER ÖSSZETETTSÉGE	
	Teljes modell	Végső modell
VÁLLALATMÉRET (ref: 1-9 fő)	4,444**	4,172**
ÁGAZAT (ref: kereskedelem)		
ipar	1,283	
szolgáltatás	1,181	
KOR (év)	1,039(*)	
TULAJDONOSI KÖR (ref: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok)	2,599*	2,105**
JOGI FORMA (ref: egyéni vállalkozás)	1,551(*)	
ÜZLETI HELYZET (ref: nem tervez fejlesztést, létszámnövekedést, piaci tevékenységbővítést)	4,256**	3,595**
BESZERZÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)		
országos	4,366	
külföldi	4,479	
ÉRTÉKESÍTÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)		
országos	4,006	
külföldi	1,904	
KONSTANS	0,027*	0,039**

Megjegyzés: (*): 0,1; *: 0,5; **: 0,01 szinten szignifikáns kapcsolatot jelöl. A szürke cellák azt mutatják, hogy az adott változó nem szerepelt a modellben.

A vállalkozás üzleti helyzete, azaz, hogy szándékozik-e a cég a közeljövőben beruházást, fejlesztést, létszámbővítést végrehajtani vagy nem, ugyancsak hat a kapcsolatrendszer összetettségére: a pozitív kapcsolat azt mutatja, hogy a kedvező üzleti kilátások növelik annak a valószínűségét, hogy a vállalkozás sokfajta – legalább öttípusú – szervezettel folytat együttműködést.

Az elemzésben a *tulajdonosi háttér* bizonyult még rendkívül fontosnak: ha a vállalkozás tulajdonosi köre kizárólag szakmai alapon szerveződik, akkor ez a heterogénebb partnerkör irányába való elmozdulást jelent.

A teljes modellben a vállalat nagyságának, üzleti várakozásainak és tulajdonosi körének változója mellett a jogi forma és az életkor is szignifikáns hatást mutat (a társas vállalkozási forma és az életkor növekedése némileg emeli a vállalati partnerkapcsolatok összetettségét), viszont a legjobb modell keresése során végül ezek a tényezők kimaradtak a modellből.

A kapcsolatrendszer méretét magyarázó változók szerinti eredmények

A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretét úgy vizsgáltam, hogy megszámláltam, összesen hány partnerrel rendelkeznek valamennyi vizsgált együttműködési irány esetén. Láthattuk, hogy mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős vállalkozások csoportjában nagyon hasonlóan alakul *az átlagosnál kisebb, az átlagos, valamint az átlagosnál nagyobb partnerkörrel rendelkezők* aránya. A két almintá vállalkozásainak közel negyede (26,%, illetve 22%-a) legfeljebb két szervezettel kooperál, harmaduknak (36,4%, illetve 34%) három vagy négy partnere van és további 37,4%-uk, illetve 44%-uk rendelkezik az átlagosnál nagyobb méretű kapcsolatrendszerrel (vagyis 5 vagy annál több szervezetet felölelő partnerkörrel).

A 35. táblázat tartalmazza annak a logisztikus regressziónak az eredményeit, melynek függő változója 1 értéket vesz fel, ha a vállalkozásnak az átlagosnál nagyobb a kapcsolatrendszere, és 0-át, ha nem (a teljes és a Backward modellek részletes adatait a *Melléklet M42-M43. táblázatai* közlik).

A kétváltozós elemzésekhez hasonlóan a többváltozós logisztikus regresszióban is három tényező mutat összefüggést a kapcsolatrendszer méretével: a vállalkozás kora, tulajdonosi körének összetétele és felvevőpiaca.

A *vállalkozás korának* változója pozitív összefüggésben van az együttműködési aktivitással: a vállalkozás életkorának emelkedésével nő a partnerszervezetek száma, azaz minél régebb óta működik a vállalkozás, az valószínűsíti a nagyobb vállalati partnerkört.

35. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretére ható tényezők vizsgálata – a teljes és a BACKWARD modell regressziós együtthatói [Exp(B)]

Változó	KAPCSOLATRENDSZER MÉRETE	
	Teljes modell	Végső modell
VÁLLALATMÉRET (ref: 1-9 fő)	1,594	
ÁGAZAT (ref: kereskedelem)		
ipar	1,178	
szolgáltatás	1,180	
KOR (év)	1,090**	1,083**
TULAJDONOSI KÖR (ref: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok)	5,263**	6,426**
JOGI FORMA (ref: egyéni vállalkozás)	1,775	
ÜZLETI HELYZET (ref: nem tervez fejlesztést, létszámnövekedést, piaci tevékenységbővítést)	1,979*	
BESZERZÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)		
országos	4,006	
külföldi	1,904	
ÉRTÉKESÍTÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)	**	**
országos	22,996**	14,591**
külföldi	11,435*	7,021**
KONSTANS	0,001**	0,004**

Megjegyzés: *: 0,5; **: 0,01 szinten szignifikáns kapcsolatot jelöl. A szürke cellák azt mutatják, hogy az adott változó nem szerepelt a modellben.

A tulajdonosi kör dichotóm változója szintén pozitív kapcsolatban van az eredményváltozóval: eszerint a családi, ismerősi, baráti körből kikerülő tulajdonosokhoz képest a kizárólag szakmai alapon szerveződő vállalkozásokra inkább jellemző az átlagosnál nagyobb méretű kapcsolatrendszer.

E hatások mellett azt is láthatjuk, hogy az értékesítés hatóköre is hatást gyakorol a kisvállalati kooperációs magatartásra, s ez a változó magyarázza a legnagyobb mértékben a kapcsolatrendszer méretének alakulását. A lokális – kistérségi, illetve régiós – térben mozgó vállalkozásokhoz viszonyítva az országos és a nemzetközi piacokon értékesítő vállalkozások nagyobb valószínűséggel rendelkeznek átlag feletti szervezeti partnerkörrel. Bár ez a hatás nem lineáris, ugyanis a döntően külföldi piacokra termelő vállalkozások körében kisebb a jelenség előfordulásának valószínűsége az országos hatókörű vállalkozásokhoz képest.

A teljes modellben az üzleti helyzet is szignifikáns összefüggést mutat az együttműködő partnerek számával mért kapcsolatméret-mutatóval, de a modell

javítását szolgáló iteratív eljárások olyan modellhez vezettek, amely már nem tartalmazza az üzleti kilátások változóját.

A hálózati jellegű együttműködések magyarázó változók szerinti eredmények

A leíró elemzések során láthattuk, hogy a kistérségbeli vállalkozások valamivel több mint felét (az 1-9 fős vállalkozások 51,9%-át, a 10-249 fős vállalkozások 56%-át) jellemzi hálózati együttműködésekben való részvétel. (Emlékezzünk vissza a *14. táblázat* alapján tett megállapításokra!) A leíró elemzések tapasztalatai alapján elmondható, hogy a kkv-k legnagyobb valószínűségű hálózati partnerei elsősorban a szakmai szervezetek (például ipari és kereskedelmi kamara, helyi vállalkozási központ, vállalkozásfejlesztési, tanácsadó szervezet, innovációs központ stb.) és a kutatóhelyek, illetve felsőoktatási intézmények, míg más vállalkozásokkal (beszállítóikkal, ügyfeleikkel vagy versenytársaikkal) inkább piaci jellegű együttműködésekkel folytatnak.

A hálózati kapcsolatokat befolyásoló tényezők sokváltozós elemzés módszerével történő vizsgálata során a függő változó továbbra is dichotóm változó, melynek értéke 1, ha a vállalkozás rendelkezik hálózati jellegű kapcsolattal és 0, ha nem. A kapott eredményeket a *36. táblázat* mutatja be (a teljes és a Backward modellek részletes adatait a *Melléklet M44-M45. táblázatai* tartalmazzák).

Az eredményekből látható, hogy az *ágazat* szignifikáns hatással van a függő változóra. A kereskedelmi vállalkozásokhoz képest az ipari szektor vállalkozásai körében 1,6-szer, a szolgáltatás területén tevékenykedő vállalkozások körében pedig 1,2-szer nagyobb eséllyel találunk hálózati együttműködésekben résztvevőket.

A kapott eredmények alapján a vállalkozás *életkorának* is pozitív irányú magyarázó ereje van a hálózati együttműködési aktivitásra.

A *tulajdonosi háttér* szintén erős pozitív kapcsolatban van a hálózati kooperációkkal: a szakmai tulajdonosi kör egyértelműen a vállalkozás hálózati jellegű kapcsolatainak növekedése irányába hat. Az esélyhányados értékéből látható, hogy ez – minden más változatlansága mellett – több mint 4-szeresére növeli annak az esélyét, hogy a

vállalkozás részt vesz olyan modern együttműködésekben, melyek nem tisztán üzleti jellegűek.

36. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködéseire ható tényezők vizsgálata – a teljes és a BACKWARD modell regressziós együtthatói [Exp(B)]

Változó	HÁLÓZATI JELLEGŰ EGYÜTTMŰKÖDÉSEK	
	Teljes modell	Végső modell
VÁLLALATMÉRET (ref: 1-9 fő)	1,128	
ÁGAZAT (ref: kereskedelem)	(*)	*
ipar	1,633*	1,638**
szolgáltatás	1,193	1,253(*)
KOR (év)	1,054**	1,057**
TULAJDONOSI KÖR (ref: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok)	4,009**	4,271**
JOGI FORMA (ref: egyéni vállalkozás)	1,452	
ÜZLETI HELYZET (ref: nem tervez fejlesztést, létszámnövekedést, piaci tevékenységbővítést)	2,352*	2,267**
BESZERZÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)	(*)	*
országos	6,047**	7,929**
külföldi	3,668	4,138*
ÉRTÉKESÍTÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)		
országos	1,334	
külföldi	1,009	
KONSTANS	0,018**	0,017**

Megjegyzés: (*): 0,1; *: 0,5; **: 0,01 szinten szignifikáns kapcsolatot jelöl. A szürke cellák azt mutatják, hogy az adott változó nem szerepelt a modellben.

Ezt az esélyt szintén növeli, ha a vállalkozás a közeljövőben beruházást, fejlesztést, létszámbővítést fog megvalósítani. Mindez azt mutatja, hogy a *jó üzleti helyzetű* és növekedésre képes vállalkozások esetében gyakoribb a hálózati kötések kialakítása.

Az elemzésben a *beszerzés piaci hatókörének* hatása bizonyult még rendkívül fontosnak: az országos és nemzetközi piacokkal fenntartott kapcsolat valószínűsíti a vállalkozás hálózati aktivitását. Ugyan a piaci hatókör pozitív kapcsolatban van a függő változóval, a hatás azonban nem-lineáris összefüggésre utal.

A kétváltozós elemzéseknél kimutattam, hogy a vállalkozásméret befolyásolja azt, hogy részt vesznek-e a vállalkozások hálózati jellegű együttműködésekben, azonban a regressziós modellekben a vállalatnagyság dichotóm változója nem mutat szignifikáns kapcsolatot az együttműködés tartalmával.

A nemzetközi partnerséget magyarázó változók szerinti eredmények

A korábbiakban bemutattam, hogy a vizsgált kistérségi vállalkozások együttműködéses kapcsolatai rendkívül koncentráltak földrajzi térben. A vizsgált időszakban a kkv-k közel kétharmada (az 1-9 fős vállalkozások 67,8%-a, a 10-249 fős vállalkozások 63,4%-a) működött együtt lokális (régiós, illetve kistérségi) partnervállalkozásokkal, és csupán minden tizedik 10-249 fős, továbbá minden tizenkettedik 1-9 fős vállalkozás rendelkezett nemzetközi kooperációs kötésekkel. Ugyan a külföldi partnerek száma kevés, ennek ellenére fontos kérdésnek tekinthető, hogy milyen szervezeti paraméterek növelik az ilyen kooperációk kialakulásának a valószínűségét.¹³⁹

A két almintán végzett kétváltozós elemzések során szoros összefüggés mutatkozott a nemzetközi partnerség és néhány vállalati szervezeti tulajdonság között, itt most a kérdésre a teljes minta adatbázisán futtatott logisztikus regressziós modell elemzésével keresem a választ, melynek eredményeit a 37. táblázatban láthatjuk. Ennek függő változója az 1 értéket veszi fel, ha a vállalkozásnak van külföldi együttműködő partnere, amennyiben nincs, akkor a 0-át (a teljes és a Backward modellek részletes adatai a *Melléklet M46-M47. táblázataiban* található).

A logisztikus regresszió eredményei szerint három magyarázó változó hatása bizonyult szignifikánsnak. Minden más változatlansága mellett a nemzetközi partnerkapcsolatok kialakulását a vállalkozás fő tevékenységi területe, értékesítésének piaci hatóköre és üzleti helyzete valószínűsíti.

A vállalkozás *fő tevékenységi területét* tekintve látható, hogy az ipari tevékenységet végző vállalkozások körében több mint öt és félszer, a szolgáltatók körében pedig közel négyszer nagyobb eséllyel találunk nemzetközi partnerekkel együttműködő vállalkozásokat a kereskedelem területén tevékenykedőkhöz képest.

¹³⁹ Itt fontos megjegyezni, hogy a külföldi piaci partner nem jelent automatikusan nemzetközi hálózati partnert, de ha egy vállalkozás együttműködik nemzetközi partnerszervezetekkel, akkor nagy valószínűséggel – a már meglévő kapcsolatain keresztül – könnyebben tud integrálódni és „beágyazódni” nemzetközi léptékű szervezeti hálózatba, illetve hálózatokba.

37. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások nemzetközi partnerkapcsolataira ható tényezők vizsgálata – a teljes és a BACKWARD modell regressziós együtthatói [Exp(B)]

Változó	NEMZETKÖZI PARTNERKAPCSOLATOK	
	Teljes modell	Végső modell
VÁLLALATMÉRET (ref: 1-9 fő)	2,049	
ÁGAZAT (ref: kereskedelem)	(*)	*
ipar	4,147*	5,646**
szolgáltatás	3,537(*)	4,192*
KOR (év)	0,982	
TULAJDONOSI KÖR (ref: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok)	1,423	
JOGI FORMA (ref: egyéni vállalkozás)	1,575	
ÜZLETI HELYZET (ref: nem tervez fejlesztést, létszámnövekedést, piaci tevékenységbővítést)	3,952*	2,986**
BESZERZÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)		
országos	1,964	
külföldi	2,151	
ÉRTÉKESÍTÉS HATÓKÖRE (ref: kistérség és régió)	**	**
országos	2,452**	3,672**
külföldi	4,011**	5,225**
KONSTANS	1,665(*)	1,895*

Megjegyzés: (*): 0,1; *: 0,5; **: 0,01 szinten szignifikáns kapcsolatot jelöl. A szürke cellák azt mutatják, hogy az adott változó nem szerepelt a modellben.

Emellett azt is láthatjuk, hogy az értékesítés hatóköre is erős hatást gyakorol az eredményváltozóra: az országos felvevőpiac 3,6-szorosára, a külföldi pedig 5,2-szeresére növeli a külföldi partnerekkel való együttműködés esélyét. Látható, hogy a regressziós együtthatók a kisebb hatókörtől a nagyobb felé haladva emelkednek, azaz lineáris kapcsolatot mutatnak.

A vállalkozás üzleti kilátásai, azaz hogy rövid távon tervez-e nagyobb beruházást, létszám-, illetve piaci tevékenységbővítést a cég, szintén szignifikáns magyarázó erővel bír a nemzetközi partnerkapcsolatokra: a végső modellben szereplő esélyhányados értékéből látható, hogy ez minden más változatlansága mellett közel háromszorosára növeli a nemzetközi szervezetekkel történő kooperáció esélyét.

A korábbi kétdimenziós elemzések során a beszerzés piaci hatóköre mentén is statisztikailag szignifikáns különbségek mutatkoztak a nemzetközi partnerség tekintetében. A teljes regressziós modellben a beszerzés hatókörének kategoriális

változója ugyan lineáris kapcsolatot mutat a függő változóval, azonban az adott esetszám mellett az összefüggés nem szignifikáns.

V.3.6.4. Összefoglalás

Jelen fejezetben a kis- és közepes vállalkozások gazdasági mezőn belüli és azon kívüli szereplőkkel létesített együttműködéses kapcsolatainak összefüggéseit vizsgáltam a vállalkozások szervezeti jellemzőinek szintjén. A dolgozat V.3.7. fejezetének célja az volt, hogy feltárja, milyen vállalati sajátosságok alakítják a kistérség kis- és közepes vállalkozásainak együttműködéses kapcsolatait. Az összefüggések feltárása kétváltozós és többváltozós elemzési módszerekkel történt.

Az elemzések során az egyes kooperációs paraméterek közül először az *együttműködési irányokat* befolyásoló tényezőket, majd a *kapcsolatok összetettségét*, a *kapcsolatrendszer méretét*, a *hálózati kötések* létrejöttét, valamint a *nemzetközi partnerséget* alakító sajátosságokat vizsgáltam. Figyelemre méltó, hogy mind a kétdimenziós, mind a többváltozós regressziós elemzések segítségével kapott eredmények megerősítik egymást. Az eredmények alapján összegzőképpen az alábbi megállapítások tehetők.

1. A *vállalatméret* hatására vonatkozó eredmények alátámasztották a kkv-szektor differenciáltságára vonatkozó várakozásomat: a szektor „kisebb” méretű vállalkozásainak körében alacsonyabb mértékű együttműködési aktivitás érvényesül. Az eredmények azt tükrözik, hogy a nagyobb méretű – 10 fő feletti – vállalkozások kapcsolatrendszerében nagyobb valószínűséggel találhatók pénzügyintézetek, szakmai szervezetek, önkormányzatok, civil szervezetek, kutatóhelyek és felsőoktatási intézmények, valamint beszállító cégek, mint partnerszervezetek, továbbá kapcsolatrendszerük is összetettebb szerkezetű a szervezeti együttműködési irányok tekintetében. A „kisebb” méretű vállalkozások esetében ritkább a különböző típusú intézményekkel kialakított együttműködés, valamint a heterogénebb kapcsolatrendszer előfordulása, mint a „nagyobbak” körében. Az eredmények arra is rávilágítottak, hogy az 1-9 fős mikrovállalkozások inkább a versenytársaikkal (és nem más partnerekkel) történő együttműködések kialakításában aktívak. A vállalat nagyságának a kapcsolatrendszer méretére, a hálózati jellegű együttműködésekre és a

nemzetközi partnerség kialakulására gyakorolt hatását viszont az alacsony elemszám miatt nem tudtam kimutatni a regressziós modellekben.

2. Az eredmények alapján a kis- és közepes vállalalkozási szektor kooperációs magatartására komoly magyarázó erővel bír a vállalkozás *fő tevékenységi területe* is. Leginkább nyitottnak az ipari és a szolgáltató tevékenységet végző vállalkozások bizonyulnak a különböző szakmai szervezetekkel, kutatóhelyekkel, ügyfelekkel, illetve ágazati jellegű versenytársakkal történő együttműködéses kapcsolatok kialakítására, valamint partnerhálózatban való részvételre és külföldi partnerekkel történő együttműködésekre. Az eredmények az ipari vállalkozások esetében az ágazat tőkeintenzív és technológiaigényes jellegével magyarázhatók, míg a szolgáltató vállalkozások kooperációs aktivitásának hátterében az a magyarázat állhat, hogy ugyan kevésbé tőkeigényes, de tudásintenzív tevékenységet végeznek, és azért keresik az együttműködési-megoldási lehetőségeket, hogy azok révén hatékonyan tudjanak reagálni a piaci kihívásokra, és versenyképesek maradjanak.

3. Az együttműködési paraméterek többségénél nagyon erős volt az összefüggés a *tulajdonosi háttér* és a kooperációs aktivitás között. Amennyiben a vállalkozás tulajdonosi köre kizárólag szakmai alapon szerveződik, ez növeli a vállalati kooperáció valószínűségét, azaz kapcsolatrendszere heterogénebb, partnerkörének mérete és hálózati jellegű együttműködésekben való részvételének valószínűsége is nagyobb a rokoni, ismerősi alapon szerveződő vállalkozásokhoz hasonlítva. Ez az eredmény nem meglepő és előzetes várakozásomat is alátámasztja: a tulajdonosok szakmai tudása megnöveli a vállalati együttműködési hajlandóságot.

4. A vállalkozás méreténél, tevékenységi körénél és tulajdonosi körének összetételénél gyengébb, de szignifikáns hatása van az együttműködések kialakulására a vállalat *korának* is. Az eredmények azt tükrözik, hogy a régebb óta működő vállalkozások körében nagyobb eséllyel fordul elő pénzügyi szervezetekkel és civil szervezetekkel való kooperáció, átlagosnál nagyobb méretű partnerkör és hálózati jellegű együttműködésekben való részvétel.

5. A kapott eredmények alapján az is befolyásolja kapcsolatrendszert, hogy mennyire kedvezőek a vállalkozás *üzleti kilátásai*. Várakozásomnak megfelelően a jó üzleti helyzetű és növekedésre kész vállalkozások esetében gyakoribb a hálózati jellegű

együttműködésekben résztvevő, az összetett kapcsolatrendszerrel rendelkező, valamint a szakmai jellegű szervezetekkel és pénzintézetekkel kooperáló vállalkozások aránya, azokhoz viszonyítva, akik rövid távon semmilyen téren (fejlesztések, piaci tevékenység, létszám alakulása tekintetében) nem jeleztek növekedést.

6. A kis- és közepes vállalkozási szektor együttműködéses kapcsolatainak alakulása a vállalat *jogi formájával* szintén kapcsolatban van: a jogi személyiségű és jogi személyiség nélküli társas formában működő vállalkozások nagyobb eséllyel működnek együtt szakmai jellegű szervezetekkel, pénzintézetekkel és ügyfelekkel, valamint nagyobb eséllyel rendelkeznek az átlagosnál összetettebb – több szervezettípust felölelő – partnerkörrel, mint az egyéni vállalkozások.

7. Végül mindezek mellett számottevő hatás mutatkozott a vállalkozás piaci *hatóköre* esetében is: az országos és nemzetközi piacokon működő kkv-k kedvezőbb kapcsolathálózati paraméterekkel rendelkeznek, mint a lokális piacra termelő vállalkozások. Az eredményt az a tény magyarázhatja, hogy a regionális határokat átlépő vállalkozások jelentősen több és nagyobb kiterjedésű piacot érhetnek el, így nagyobb a valószínűsége az együttműködési viszonyok létrejöttének.

Összegezve, úgy tűnik tehát, hogy a vizsgált kistérségben napjainkban a legkedvezőbb együttműködési paraméterekkel főként a szektor nagyobb méretű, társas vállalkozásai rendelkeznek, melyek gyakran tőkeintenzív vagy tudásigényes tevékenységet végeznek és szakmai tulajdonosi háttérük van. Ezek a vállalkozások hosszú piaci működési tapasztalattal, valamint kedvező üzleti kilátásokkal rendelkeznek, s országos vagy nemzetközi piacokhoz kötődnek beszerzésük vagy értékesítésük szempontjából. Vizsgálatom azonban arra is rávilágított, hogy a kkv-k „legkisebbjei” körében is jelen vannak a versenyképességet erősítő együttműködési paraméterek (az 1-9 fős vállalkozások 17,1%-ában), mégpedig az ágazati jellegű versenytársakkal együttműködők csoportjában.

V.3.7. Együttműködések és társadalmi tőke

A dolgozat III.2. fejezetében tárgyalt elméleti megközelítések (Bourdieu 1983, 1998; Coleman 1988, 1994, 1998; Fukuyama 1997, 1999; Putnam 1993, 1995, 2000) a társadalmi tőke fogalmának többdimenziós jellegére mutatnak rá. A társadalmi tőke – a colemani értelmezés alapján – olyan erőforrás, amely interperszonális viszonyrendszerekben „ölt testet”, s termelését a családi, rokoni, ismerősi vagy egyéb más csoporthoz való tartozás kötelékei befolyásolják (Coleman 1988, 1998). A társadalmi tőke elméletében az egyes szerzők véleménye megegyezik abban, hogy a bizalom összekapcsolódva más szociológiai jelenségekkel – például a társadalmi normákkal – előmozdítja, illetve segíti a társadalmi tőke kialakulását (Fukuyama 1997; Gambetta 1988). Vagyis a társadalmi tőke létrejöttének feltételét a közös normák jelentik, de mindenekelőtt a bizalom magas szintje (Fukuyama 1997).

A bemutatott elméleti keret alapján a társadalmi tőke jelenségéhez a különböző társadalmi kapcsolatok számbavételének és kiterjedtségének mérésére alkalmas változókkal közelítettem. A mérés technikája bizonyára hagy maga után kívánnivalót, meggyőződésem azonban, hogy ez a megközelítési mód is illeszkedik az eddig ismert empirikus mérések sorába.

A következőkben először a társadalmi tőke mérésére használt változók alapstatisztikáit ismertetem, majd rátérek annak a kutatói kérdésnek a vizsgálatára, hogy hatással van-e a kis- és közepes vállalkozások gazdasági életben létrejövő együttműködéseinek kialakulására a társadalmi tőke, mint erőforrás és a vállalati kapcsolatokat átható bizalom szintje.

V.3.7.1. A kis- és közepes vállalkozások beágyazottsága a térség társadalmi kapcsolataiba

A *segítő társadalmi kapcsolatok kiterjedtségének* mérése egyfelől a kérdőív 23. kérdése segítségével történt, mely arra vonatkozott, hogy üzleti problémák megoldásakor milyen gyakran fordul a vállalkozó a szűkebb vagy tágabb

környezetéhez tanácsért.¹⁴⁰ Ezen belül különbséget tettem „erős” és „gyenge” kapcsolatok között. Az erős kapcsolatok körét – a kutatási konvencióknak megfelelően – a családi, közeli ismerősi, illetve baráti kapcsolatok jelentik, míg a gyenge kapcsolatok körébe az üzleti partnerek, a szakmai szervezetek, a könyvelő, valamint a pénzügyi intézetek tartoznak. Másfelől a gazdasági és nem gazdasági szervezetekkel létesített partnerkapcsolatokra vonatkozó kérdések (13. és 15. kérdések) minden megjelölt partnerszervezet esetében rákérdeztek arra, hogy van-e ott személyes ismerős – informális úton segítő személy –, mely alapján a különböző szervezetektől kapott segítség, információ terjedelmének számbavétele lehetséges.¹⁴¹ A vállalatközi kapcsolatokat átható *bizalom szintjéhez* pedig úgy közelítettem, hogy minden megjelölt együttműködő partnervállalkozás esetében rákérdeztem a kapcsolat formai keretére, vagyis arra, hogy a termelés, a gyártás, illetve a szolgáltatás nyújtása megelőzte-e az írásos szerződés megkötését (15. kérdés).¹⁴² A bizalomnak e definíciója alapján a Mari Sako (1992) által „szerződéses bizalomnak” nevezett bizalomtípus vizsgálható (lásd a dolgozat III.2.4.1. fejezetét).

Az eredmények azt tükrözik, hogy a megkérdezett kkv-k körében széleskörűen elterjedt az a gyakorlat, hogy „zavarelhárítás” esetén tanácsért, segítségért fordulnak szűkebb és/vagy tágabb környezetükhöz, ugyanis mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős vállalkozások közel négyötöde (79,6%, illetve 82,3%) ilyen esetben igénybe vette – legalább egy alkalommal a felmérést megelőző évben – akár a gyenge, akár az erős kapcsolatait. A leíró elemzés eredményei alapján a két almintavállalkozásai körében hasonló gyakoriságok figyelhetők meg: a kkv-k *üzleti problémáik megoldásakor* elsősorban a *gyenge kötéseiket* „használják”, a vállalkozások közel kétharmada (67,2%-a, illetve 66,6%-a) rendszeresen, illetve gyakran fordult üzleti tanácsért könyvelőhöz, egyharmada (32,9%-a, illetve 35,8%-a) üzleti partnereihez és hetede

¹⁴⁰ *A kérdőívben szereplő kérdés:* Üzleti tanácsért milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben a családjához, barátaihoz, közeli ismerőseihez, üzleti partnereihez, szakmai szövetséghez, vállalkozásfejlesztési szervezethez, könyvelőhöz, bankhoz, egyéb, éspedig...? A válaszokat 1-5-ig terjedő skálán osztályozza, ahol 1 a soha és 5 a rendszeres gyakoriságot jelenti!

¹⁴¹ *A kérdőívben szereplő kérdés:* A partnerszervezettel hivatalos úton érintkeznek vagy van ott egy személyes ismerős, aki adott esetben elintézik valamit, informál vagy segít, ha kell?

¹⁴² *A kérdőívben szereplő kérdés:* Milyen az együttműködés formai kerete: szóbeli megállapodás van Önök között vagy szóbeli megállapodás előzte meg az írásos szerződést (a termelést, szolgáltatást már megkezdtek az írásos szerződés megkötése előtt) vagy általános keretszerződést vagy minden részletre kiterjedő szerződéses megállapodást kötöttek?

(14,1%-a, illetve 17,3%-a) bankhoz (38. táblázat). Ugyanakkor az eredmények az *erős kapcsolatok* jelentőségét is tükrözik: üzleti problémák esetén a vállalkozások több mint fele – legalább egyszer egy évben – közeli ismerőseitől, barátaitól kért segítséget (az 1-9 fős vállalkozások 51%-a, a 10-249 fős vállalkozások 56,6%-a), további fele pedig a családjára hagyatkozott (az 1-9 fős vállalkozások 51,9%-a, a 10-249 fős vállalkozások 45,5%-a). A szakmai szövetség, valamint a vállalkozásfejlesztési szervezet – mint gyenge kapcsolatok – elhanyagolható szerepet töltenek be ilyen esetekben a kisvállalkozások életében: szakmai szövetségtől csak közel minden hatodik kkv kért tanácsot, vállalkozásfejlesztési szervezethez pedig egyetlen válaszadó vállalkozás sem fordult.

38. táblázat

A kis- és közepes vállalkozások megoszlása a két almintában aszerint, hogy üzleti problémák megoldásakor milyen gyakran fordulnak tanácsért szűkebb, illetve tágabb környezetükhöz (%), $N_{1-9\text{ fős}}=131$, $N_{10-249\text{ fős}}=132$

<i>Üzleti tanácsért milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben a ...?</i>				
<i>1-9 fős vállalkozások</i>	Rendszeresen, illetve gyakran	Ritkán, illetve elvéte	Soha	Összesen
Könyvelőhöz	67,2	16,3	16,5	100
Családjához	37,1	14,8	48,1	100
Üzleti partnereihez	32,9	22,9	44,8	100
Barátaihoz, közeli ismerőseihez	19,8	31,2	49,0	100
Bankhoz	14,1	10,3	75,6	100
Szakmai szövetséghez	2,1	14,6	83,3	100
Üzleti problémák esetén <i>erős kötésekre hagyatkozás</i>	40,7	27,0	32,3	100
Üzleti problémák esetén <i>gyenge kötésekre hagyatkozás</i>	71,8	19,8	8,4	100
<i>Üzleti tanácsért milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben a ...?</i>				
<i>10-249 fős vállalkozások</i>	Rendszeresen, illetve gyakran	Ritkán, illetve elvéte	Soha	Összesen
Könyvelőhöz	66,6	14,8	18,6	100
Családjához	32,8	12,7	54,5	100
Üzleti partnereihez	35,8	24,1	40,1	100
Barátaihoz, közeli ismerőseihez	22,3	34,3	43,4	100
Bankhoz	17,3	30,1	52,6	100
Szakmai szövetséghez	6,0	12,7	81,3	100
Üzleti problémák esetén <i>erős kötésekre hagyatkozás</i>	42,3	24,3	33,4	100
Üzleti problémák esetén <i>gyenge kötésekre hagyatkozás</i>	69,4	19,1	11,5	100

Az azonos jellegű változók összevonásával kapott eredmények azt tükrözik, hogy a kis- és közepes vállalkozások kétharmadánál (67,7% és 66,6%) előfordult, hogy üzleti problémáik megoldásakor erős kötéseikre hagyatkoztak, s közel 90 százalékuk (91,6% és 88,5%) támaszkodott gyenge kapcsolataira.¹⁴³

A partnerszervezetekkel való *személyes kapcsolatok* vizsgálata mindkét alminta vállalkozásai körében alacsonynak mutatja a személyes ismerősök számát a helyi vállalkozási központban, önkormányzatnál, szakmai szervezetekben, alapítványoknál, egyesületekben, kutatóintézetekben, pénzügyintézetekben, de még más vállalkozásokban is. A leíró elemzés alapján tudjuk, hogy az 1-9 fős vállalkozások 691, a 10-249 fős vállalkozások 1229 együttműködéses kapcsolatról számoltak be. A megjelölt partnerekkel azonban többnyire hivatalos kapcsolata van a kkv-szektor vállalkozásainak: az 1-9 fős mikrovállalkozásoknak csupán 193, a 10-249 fős vállalkozásoknak pedig 256 kapcsolat esetében van személyes ismeretsége a partnerszervezetben (az összes kooperáció 27, illetve 21%-ában). Az alapstatisztikák szerint egy térségbeli mikrovállalkozásnak átlagosan 1,3, míg egy legalább 10 fős vállalkozásnak 1,8 személyes ismerőse van valamelyik szervezetben, és jóval gyakoribb a más vállalkozásokban való ismeretség a koordinációs és fejlesztési környezet szervezeteihez képest, ami logikus is, hiszen azt a korábbiakban (lásd V.3.4. fejezet) láthattuk, hogy a kis- és közepes vállalkozási szektor együttműködései elsősorban a beszállítói és vásárlói relációkra épülnek (39. táblázat).

¹⁴³ Itt érdemes megemlíteni Lengyel Györgynek a kisvállalkozások körében végzett kilencvenes évekbeli kutatásának eredményeit, melyek arra világítottak rá, hogy a vállalkozások fennmaradása és megszűnése szempontjából kitüntetett jelentősége van a társadalmi tőkének, továbbá a vállalkozói habitusnak és a gazdasági környezetnek. A társadalmi tőke hatását tekintve, a vizsgálat arra hívja fel a figyelmet, hogy az üzleti partnerekkel ápoltságok – a gyenge kötések – azok, melyek számottevően növelik a vállalkozás megmaradásának esélyét, míg az erős kötések inkább negatív hatásúak a túlélés szempontjából (Lengyel 1998).

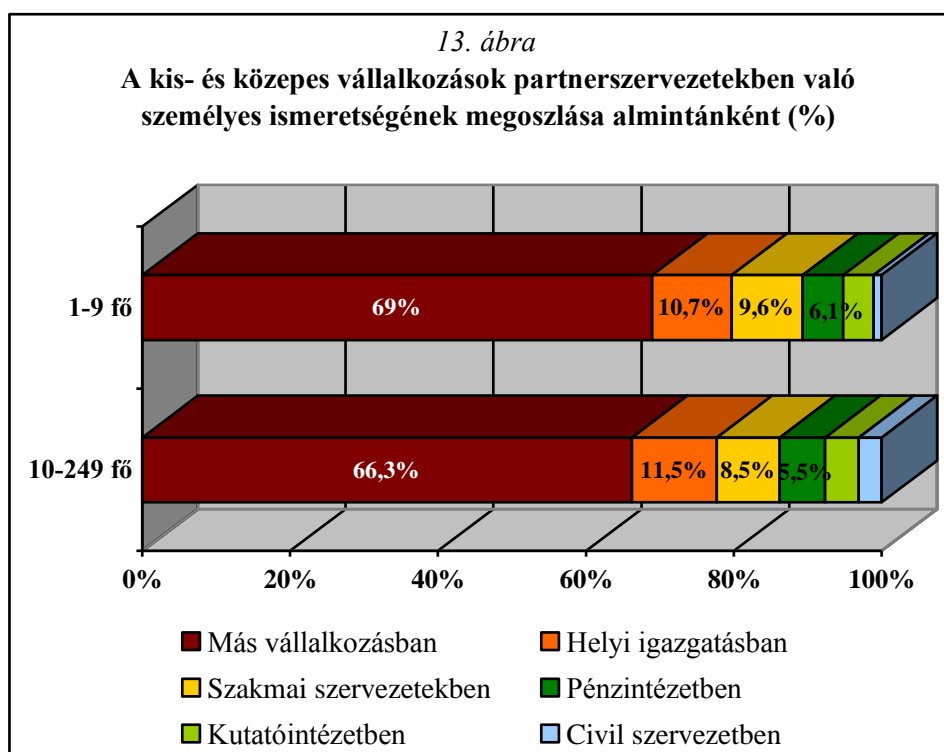
39. táblázat

Személyes ismerősök a kis- és közepes vállalkozások gazdasági szférán belüli és azon kívüli kapcsolataiban – a személyes ismerősök számának alapstatisztikái
 almintánként, $N_{1-9 \text{ fő}}=131$, $N_{10-249 \text{ fő}}=132$

<i>Van-e személyes ismerős az említett szervezetnél, aki adott esetben elintézt valamit, informál vagy segít, ha kell?</i>				
<i>1-9 fő vállalkozások</i>	5% leválogatott átlag*	Átlag	Medián	Maximum érték
Koordinációs és fejlesztési környezet szervezeteinél (szakmai szervezet, civil szervezet, helyi önkormányzat, kutatóintézet, pénzügyintézet)	0,36	0,43	0,00	3
Más vállalkozásoknál (beszállítók, ügyfelek, versenytársak)	0,97	1,04	1,00	5
Összes partnerszervezetnél	1,36	1,47	1,00	7
<i>Van-e személyes ismerős az említett szervezetnél, aki adott esetben elintézt valamit, informál vagy segít, ha kell?</i>				
<i>10-249 fő vállalkozások</i>	5% leválogatott átlag*	Átlag	Medián	Maximum érték
Koordinációs és fejlesztési környezet szervezeteinél (szakmai szervezet, civil szervezet, helyi igazgatás, kutatóintézet, pénzügyintézet)	0,54	0,73	0,00	5
Más vállalkozásoknál (beszállítók, ügyfelek, versenytársak)	1,24	1,31	1,00	5
Összes partnerszervezetnél	1,85	2,04	2,00	8

*Megjegyzés: *Trimmed Mean, a program az átlag számításakor az adatsor alsó és felső 5 százalékát nem veszi figyelembe.*

A különböző intézményekben, partnerszervezetekben található személyes ismeretség almintánkénti vizsgálata (13. ábra) alapján látható, hogy a kis- és középvállalkozásoknak leggyakrabban más vállalkozásokban vannak olyan ismerőseik, akik adott esetben elintéznek valamit, informálnak, vagy segítenek, ha kell (a „segítő személyek” kétharmada partnercégekben található). Ezt követi – mindkét alminta vállalkozásai körében – a helyi igazgatásban, önkormányzatban, majd a szakmai szervezetekben lévő informális kapcsolatok aránya, míg a többi – felmért – szervezetben való személyes ismeretség aránya 6 százalék alatti.



Megjegyzés: $N_{1-9\text{ fő}}=131$, $N_{10-249\text{ fő}}=132$

A vállalatközi kapcsolatok bizalomszintjének mérésére alkalmazott kérdésre kapott válaszok megoszlása azt mutatja, hogy a térségbeli 1-9 fős vállalkozások 26,7 százalékánál előfordult a vizsgált időszakban, hogy bízva partnerükben, csak szóban állapodtak meg és nem kötöttek írásos szerződést, és ennél is több azok aránya (36,4%), akik a szolgáltatás nyújtását, illetve a termelést már megkezdték az írásos szerződés megkötése előtt (40. táblázat). Tehát ezeknek a vállalkozásoknak – összesen a mikrovállalkozások 58 százalékának – a piaci kapcsolataiban a sakói értelemben vett „szerződéses bizalom” magas foka jelen van, vagyis „az elköteleződésen alapuló szerződéses viszonyok” típusához állnak közelebb (lásd Sako vállalatközi szerződéses bizalmi viszonyokra vonatkozó elméletének ismertetését a dolgozat III.2.4. fejezetében).

A kkv-szektor 10-249 fős vállalkozásai körében ennél jóval alacsonyabb a bizalom magasabb szintjét mutató kapcsolatok gyakorisága: az „igazi” kisvállalkozások ötödénél (19,6%-ánál) fordult elő, hogy csak szóban állapodtak meg partnerükkel és harmaduknál (31,6%-uk) került sor a szolgáltatásra, illetve a termelésre a formális szabályok rögzítése előtt.

A vizsgált kkv-k körében tapasztalt „*elköteleződésen alapuló szerződéses kapcsolatokhoz*” képest – mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős – vállalkozások kapcsolataiban gyakoribb „*a távolságtartó szerződéses viszony*” ideáltípusához közelebb álló kapcsolatok előfordulása: az 1-9 fős mikrovállalkozások kétharmadánál (66,2%-ánál) és a 10-249 fős vállalkozások háromnegyedénél (74,2%-ánál) fordult elő a 2008 és 2010 közötti időszakban, hogy a tranzakció csak az írásos – formális – szerződés megkötése után kezdődött meg.

A leíró elemzés eredményei tehát arra mutatnak rá, hogy a szektor „kisebb” – 1-9 fős – vállalkozásainak piaci kapcsolataiban nagyobb mértékben van jelen a „*szerződéses bizalom*” és kisebb mértékben támaszkodnak formális szerződésekre a „nagyobb méretű” – 10-249 fős – vállalkozásokhoz képest.

40. táblázat

*A kis- és közepes vállalkozások vállalatközi kapcsolatainak bizalomszintje
almintánként (%), $N_{1-9\text{ fős}}=131$, $N_{10-249\text{ fős}}=132$*

Mi jellemző üzleti partnerükkel való kapcsolatuk formai keretére?	1-9 fős vállalkozások	10-249 fős vállalkozások
Szóbeli megállapodás van közöttük	26,7	19,6
Szóbeli megállapodás előzte meg az írásos szerződés megkötését	36,4	31,6
<i>Szóbeli megállapodásra építő kkv-k összesen</i>	58,3	44,9
Általános keretszerződést kötöttek	42,6	37,8
Minden részletre kiterjedő írásos megállapodást kötöttek	22,6	46,8
<i>Formális szerződésre hagyatkozó kkv-k összesen</i>	66,2	74,2

V.3.7.2. A társadalmi tőke hatása a kis- és közepes vállalkozások együttműködéseire – többváltozós elemzések

A társadalmi tőke mérésére használt – fentiekben részletesen bemutatott – változócsoporthoz ismertetése után adja magát a kérdés, hogy ezek a társadalmi kapcsolatok milyen mértékben befolyásolják a gazdasági életben létrejövő együttműködések valószínűségét. A hivatkozott szakirodalom és a korábbi empirikus kutatások tapasztalatai alapján tudjuk, hogy kitüntetett jelentősége van a vállalkozások működésében a társadalmi tőkének – mint „váltóként” működtethető erőforrásnak – és a kapcsolatokat átható bizalomnak.¹⁴⁴

Ebben a fejezetben megpróbálom a kistérségi felmérés adatai alapján többváltozós módszer segítségével összekapcsolni a társadalmi tőke elemeit a legfontosabb együttműködési paraméterekkel, s megvizsgálni egymásra gyakorolt hatásukat. A fő kérdés annak tisztázása, hogy a „társadalmi erőforrást”¹⁴⁵ jelentő kötelékek közül melyek fontosabbak akkor, ha folyamatosan kontroll alatt tartjuk az összes többi tényezőt.

Az elemzés során azokkal az együttműködési paraméterekkel – mint függő változókkal – fogok dolgozni, melyeket korábban, a kutatás során alakítottam ki: 1. mennyire összetett a kkv-k szervezeti környezete (KAPCSOLATRENDSZER ÖSSZETETTSÉGE); 2. mekkora a partnerkörük mérete (KAPCSOLATRENDSZER MÉRETE); 3. részt vesznek-e bizonyos hálózati jellegű együttműködésekben, vagy inkább csak hagyományos üzleti kapcsolatokkal rendelkeznek (HÁLÓZATI JELLEGŰ EGYÜTTMŰKÖDÉSEK).

A magyarázó változók közül összesen 14 változóval lehet dolgozni, melyek közül hat változó a kkv-k „erős” és „gyenge” kapcsolataira való hagyatkozását hivatott mérni (bináris kódolással előfordul / nem fordul elő alapon), másik hat változó a különböző partnerszervezetekben lévő személyes ismeretség létét / hiányát mutatja szintén kétértékű változó formájában, valamint további két változó a kapcsolatokra

¹⁴⁴ Korábbi hazai kutatások a teljesség igény nélkül: Czakó 1997, 1998; Czakó–Sik 1987, 1994; Csabina–Leveleki 2003; Csabina et al. 2001; Lengyel 1998.

¹⁴⁵ A kifejezést Kuczi Tibor használja a vállalkozások társadalmi „tőkéi”-re (Kuczi 1996).

jellemző bizalom erősségét (szóbeli megállapodáson / formális szerződésen alapuló kapcsolat előfordulását) méri ugyancsak kétértékű mutató formájában.

Az összefüggések elemzésére ebben az esetben is logisztikus regressziót alkalmaztam.¹⁴⁶ A modellek felállításakor arra törekedtem, hogy jól illeszkedő, ugyanakkor interpretálható modelleket kapjak, ezért a változók szelektálására – mint ahogyan azt a korábbiakban is tettem – a legjobb modellek keresése során az SPSS-be beépített Backward módszert használtam. Mivel csak azok az esetek vehetők figyelembe, melyeknél a vizsgált változók egyikénél sem fordul elő hiányzó érték, így a 14 változó együttes használata miatt a feldolgozott esetek száma mindhárom modellben lecsökkent 158-ra, mely az összes megkérdezett vállalkozásnak csupán 60 százaléka. Az eredmények azonban szignifikánsak, és a klasszifikációs táblákat vizsgálva, a modellek hasznosnak bizonyulnak, segítenek a megfigyelések besorolásában.¹⁴⁷

Ezek után rátérek a három együttműködési paraméter magyarázatára felépített – iteratív eljárások során illesztett – legjobb modellek elemzésére (41. táblázat). A logisztikus regressziós modellek részletes paraméterbecsléseit a *Melléklet M48-50. táblázatai* közlik.

A legjobb modellek keresése során öt változónak egyik modellben sincs szerepe: a gyenge kapcsolatokra hagyatkozás közül az üzleti partnerektől és a könyvelőtől való tanácskérésnek, míg a különböző szervezetekben való személyes ismeretség közül a civil szervezetekben (alapítványoknál, egyesületeknél) és a partnervállalkozásokban található informális úton segítő személy előfordulásának, valamint a szóbeli megállapodáson nyugvó – elköteleződésen alapuló – gazdasági kapcsolatok előfordulásának.

¹⁴⁶A regressziós elemzést a teljes minta adatbázisán végeztem el.

¹⁴⁷ Az 1. modell alapján a magyarázó változók ismerete nélkül a vállalkozások 59 százalékát sorolnánk be helyesen az átlagosnál összetettebb kapcsolatrendszer előfordulása tekintetében, a magyarázó változók ismeretében pedig 72 százalékát. A 2. modell is hasznosnak mondható, ugyanis a magyarázó változók bevonása nélkül az esetek 55 százalékát tudnánk helyesen besorolni az átlagosnál nagyobb méretű kapcsolatrendszer előfordulásának tekintetében, a magyarázó változók ismeretében pedig 69 százalékukat. A 3. modell is segít a megfigyelések besorolásában, mivel a magyarázó változók ismerete nélkül a vállalkozások 63 százalékát sorolnánk be helyesen a hálózati jellegű együttműködések előfordulása tekintetében, a magyarázó változók ismeretében viszont 72 százalékra javul ez a becslés.

41. táblázat

A társadalmi tőke hatásának tesztje a kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolatainak összetettségére, kapcsolatrendszerének méretére és hálózati jellegű együttműködéseire – logisztikus regresszió, iteratív modellek eredményei [Exp(B)]

Változó	KAPCSOLATRENDSZER ÖSSZETETTSÉGE	KAPCSOLATRENDSZER MÉRETE	HÁLÓZATI JELLEGŰ EGYÜTTMŰKÖDÉSEK
ÜZLETI TANÁCSOT KÉRT A CSALÁDJÁTÓL	0,528*		0,230**
ÜZLETI TANÁCSOT KÉRT AZ ISMERŐSEITŐL, BARÁTAITÓL	2,781*	2,623*	
ÜZLETI TANÁCSOT KÉRT SZAKMAI SZÖVETSÉGTŐL	2,908*		5,744**
ÜZLETI TANÁCSOT KÉRT PÉNZINTÉZETTŐL		2,524*	3,383**
SZEMÉLYES ISMERŐS A HELYI ÖNKORMÁNYZATBAN	8,437**	5,949**	
SZEMÉLYES ISMERŐS EGY SZAKMAI SZERVEZETBEN			7,081**
SZEMÉLYES ISMERŐS EGY KUTATÓINTÉZETBEN	5,960**	4,460**	4,201**
SZEMÉLYES ISMERŐS EGY PÉNZINTÉZETBEN	3,495*		
FORMÁLIS SZERZŐDÉSES KAPCSOLAT	2,735**	2,523**	
KONSTANS	0,509**	1,591**	1,377*
Elemzés	158	158	158
-2 Log likelihood	230,854	249,289	239,389
Khí-négyzet	82,280	70,119	76,758
χ^2 szignifikancia	0,000	0,000	0,000

Megjegyzés: *: 0,5; **: 0,01 szinten szignifikáns kapcsolatot jelöl. A szürke cellák azt mutatják, hogy az adott változó nem szerepelt a modellben.

A modellek paramétereinek regressziós együtthatói alapján általánosságban elmondható, hogy a partnerszervezetekben való személyes ismeretség változóinak erősebb a hatásuk, mint a többi vizsgált társadalmi kapcsolatnak.

1. A kis- és közepes vállalkozások körében az átlagosnál heterogénebb kapcsolatrendszer – a legalább öt különböző szervezettípussal való kooperáció – előfordulását becsülő modell (KAPCSOLATRENDSZER ÖSSZETETTSÉGE) szerint a jelenség magyarázatában komoly szerepe van *a koordinációs és fejlesztési szervezetekben való személyes ismeretségnek*: átlagosnál heterogénebb kapcsolatrendszer jóval nagyobb eséllyel fordul elő egy kis- és közepes vállalkozásban, ha *a helyi önkormányzattal és/vagy kutatóintézettel személyes kapcsolata* van. E szervezeti informális kapcsolatokon kívül még *a pénzintézetben való személyes ismeretség* esetében mutatkozik szignifikáns különbség: a banki ismerős léte növeli az összetettebb kapcsolatrendszer esélyét. A *gyenge kapcsolatokra való hagyatkozás* is pozitív hatással van a vállalati együttműködésekre: a szakmai szervezetektől való tanács- és információkérés növeli a heterogénebb kapcsolatrendszer valószínűségét.

Az *erős kapcsolatokat* illetően érdekes összefüggést hozott felszínre a modell: *a rokonok és családtagok bevonása* az üzleti problémákba negatív, míg a *baráti, közeli ismerősi kapcsolatokra hagyatkozás* pozitív hatású. Ez azt jelenti, hogy azoknak a kis- és közepes vállalkozásoknak, melyek üzleti ügyekben családi kapcsolataikra támaszkodnak, nem összetett a kapcsolatrendszere, míg a baráti, közeli ismerősi kötelékek a társadalmi tőke intenzívebb használatát jelentik, heterogénebb együttműködésekben használják. E hatások mellett még a *gazdasági kapcsolatok bizalmi szintjének alakulása* kap szerepet a modellben: azon vállalkozások körében, amelyek csak az írásos (minden részletre kiterjedő szerződéses vagy általános keretszerződésen alapuló) megállapodás megkötése után kezdik el a termelést, illetve a szolgáltatás nyújtását, az átlagosnál összetettebb kapcsolatrendszer esélye majdnem háromszor akkora, mint ahol „*távolságtartó viszony*” nem volt jellemző.

2. Az átlagosnál nagyobb méretű – legalább öt szervezetet felölelő – partnerkörrel való rendelkezés (KAPCSOLATRENDSZER MÉRETE) valószínűségében szintén a legerősebb hatása *a koordinációs és fejlesztési szervezetekben való személyes*

ismeretségnek van: önkormányzati és/vagy kutatóintézeti informális kapcsolatok nagyobb valószínűséggel fordulnak elő az átlagosnál kiterjedtebb kapcsolatrendszerű vállalkozások körében. Jelentősnek mutatkoznak – az erős kötések közül – *a barátok, közeli ismerősök segítő kapcsolatai*, valamint – a gyenge kötések közül – *a pénzügyi kapcsolatok*: mind a baráti, közeli ismerősi, mind a pénzügyi erőforrások növelik a vállalkozás kapcsolatrendszerének méretét. A modellben még a *gazdasági kapcsolatok bizalmi szintjét mutató változónak* van szignifikáns hatása: a „*távolságtartó*” – formális szerződésen alapuló – kapcsolatokat preferáló vállalkozások körében nagyobb eséllyel találunk átlagosnál kiterjedtebb partnerkörrel rendelkezőket.

3. A hálózati jellegű együttműködések becslésére (HÁLÓZATI JELLEGŰ EGYÜTTMŰKÖDÉSEK) vonatkozó eredmények alapján megerősíthetjük korábbi megfigyeléseinket a különböző koordinációs és fejlesztési szervezetekben való személyes ismeretség, valamint az erős és gyenge kapcsolatokra hagyatkozás hatásával kapcsolatban. A kkv-k hálózati jellegű együttműködésekben való részvételének valószínűsége annál nagyobb, minél inkább *személyes kapcsolatokra épülő viszonyokat találunk a szakmai és kutatóintézeti szervezetek irányában*. A gyenge és erős kapcsolatok üzleti problémák megoldásába történő bevonásának tekintetében – az átlagosnál összetettebb kapcsolatrendszer előfordulását becslő modell eredményeivel megegyezően – azt láthatjuk, hogy *a szakmai szervezeti, valamint a pénzügyi kapcsolatokra, mint gyenge kötésekre hagyatkozás* nagyobb valószínűséggel fordul elő hálózati együttműködések esetén, ezzel szemben *a családi (erős) kötésekre támaszkodó* vállalkozások körében szignifikánsan ritkább ez a jelenség, mint a többi vállalkozás esetében.

V.3.7.3. Összefoglalás

Ebben a fejezetben a „társadalmi erőforrások”¹⁴⁸ hatását a kis- és közepes vállalkozások együttműködési kapcsolataira többváltozós logisztikus regressziós eljárással vizsgáltam. Az elemzés során a vállalkozások három együttműködési indikátorát alkalmaztam (az együttműködési kapcsolatrendszer heterogenitása, a partnerkör kiterjedtsége, valamint a hálózati jellegű együttműködések adták a függő

¹⁴⁸ Kuczi Tibortól átvett kifejezés (Kuczi 1996).

változókat), és egymást megerősítő eredményekhez jutottam. Arra voltam kíváncsi, hogy a vállalkozások segítő kapcsolatai vajon hozzájárulnak-e, s milyen mértékben az együttműködések formálódásához.

Leíró elemzés keretei között bemutattam, hogy a kkv-tulajdonosok üzleti problémák esetén milyen gyakran kérnek tanácsot a közeli és távoli ismerősöktől (azaz a családtagoktól, barátoktól, az üzleti partnerektől, könyvelőtől), szakmai szervezetektől, valamint pénzügytől. Kiderült, hogy elsősorban a gyenge – távolabbi ismerősi – kötésekre hagyatkoznak, de természetesen az erős bizalmas kapcsolatok segítő igénybevétele is igen gyakori körükben. Ezen felül azt is feltérképeztem, hogy a vállalkozásoknak mely partnerszervezeteknél vannak olyan ismerőseik, akik adott esetben elintézik valamit, informálnak, vagy segítenek, ha kell. Itt az eredmények a más vállalkozásokban való személyes ismeretséget mutatják a leggyakoribbnak, míg a koordinációs, fejlesztési környezet intézményei közül a helyi igazgatásban és a szakmai szervezetekben való személyes ismeretség releváns.

Arra is kíváncsi voltam, hogy a vállalkozások piaci kapcsolatainak bizalmi szintje befolyásolja-e az együttműködések kialakulását. Megvizsgáltam, hogy mennyire jellemző a térség kis- és közepes vállalkozási szektorában, hogy még az írásos szerződés megkötése előtt, szóbeli megállapodás alapján kezdik el a teljesítést vagy, hogy csak szóban állapodnak meg üzleti partnerükkel. Láthattuk, hogy az 1-9 fős mikrovállalkozások 58 százalékának és a 10-249 fős vállalkozások 45 százalékának üzleti kapcsolataiban jelen van a sakói értelemben vett „*szerződéses bizalom*”, amikor a „szerződés” erősen beágyazódik a vállalkozások kölcsönös bizalmon alapuló viszonyrendszerébe. Ugyanakkor a kkv-szektor vállalkozásai ennél nagyobb mértékben építenek üzleti kapcsolataikban a formális szerződésekre: az 1-9 fős mikrovállalkozások kétharmadáról (66%-áról) és a 10-249 fős vállalkozások háromnegyedéről (74%-áról) mondható el, hogy üzleti partnerükkel „megtartják a három lépés távolságot”, vagyis a tranzakció előtt írásos szerződést kötnek, és a szolgáltatás nyújtása, illetve a termelés csak ezt követően kezdődik meg.

Ezt követően a társadalmi tőke mérésére használt „erőforrás-mutatókat” dummy változóként használva többváltozós regresszió-elemzést végeztem annak érdekében, hogy a zavaró tényezőktől mentesen vizsgálhassam a társadalmi tőke formáinak – a

különböző társadalmi-segítő kapcsolatoknak – az együttműködésekre gyakorolt hatását.

A többváltozós modellek segítségével kapott eredmények azt tükrözik, hogy a különböző társadalmi kapcsolatokban rejlő erőforrások jelentős hatást gyakorolnak a kis- és közepes vállalkozások gazdasági térben formálódó együttműködéseire.

Legerősebb hatása a helyi igazgatásban és a kutatóintézetben való személyes kapcsolatoknak van, de szerepet kap – noha csak egy modellben – a pénzintézetben való személyes ismeretség is.

Az erős kapcsolatokra hagyatkozás szerepét vizsgálva kiderült, hogy különbség tapasztalható az erős kötések „erőssége” szerint, mivel azok nem egyformán fejtik ki hatásukat egy kkv együttműködéses kapcsolatainak formálódásában: a család bevonása az üzleti ügyekbe az együttműködési aktivitás csökkenését vonja maga után, ugyanakkor a baráti, közeli ismerősi kapcsolatokra való támaszkodás növeli a vállalati kooperációk esélyét.

Szintén pozitív hatással van az együttműködésekre a gyenge kapcsolatokra hagyatkozás is: a szakmai szervezettől, pénzintézettől való tanács- és segítségkérés releváns mértékben növeli a heterogén, sok partnerszervezetet magába foglaló kapcsolatrendszer, valamint a hálózati együttműködések előfordulását. Azonban az nem befolyásolja a vállalkozás együttműködéses kapcsolatait, ha a tulajdonos segítséget kér üzleti partnereitől, de az sem számít, ha a partnervállalkozásban személyes ismeretsége van.

A becslések továbbá azt is mutatják, hogy a gazdasági kapcsolatok bizalmi szintjét mérő változónak is erős pozitív kapcsolata van az együttműködések valószínűségével: a „távolságtartó szerződéses kapcsolatokkal” leírható vállalkozásokat szignifikánsan összetettebb és nagyobb méretű kapcsolatrendszer jellemzi. Vagyis a „bizalmas” kötelékek, mint a családi kapcsolatok, a felek kölcsönös bizalmán alapuló – szóbeli megállapodáson nyugvó – vállalatközi kapcsolatok inkább a csak néhány partnerszervezettel kooperáló, bilaterális megoldásokat követő kkv-kat jellemzi.

Összességében tehát megállapíthatjuk, hogy ha a kis- és közepes vállalkozások nagyobb mértékben ágyazódnak be személyes kapcsolataikon keresztül a fejlesztési és koordinációs környezetükbe, támaszkodnak gyenge, illetve baráti, közeli ismerősi kapcsolataikra, és alakítanak ki olyan piaci kapcsolatokat, melyekre inkább a „távolságtartó szerződéses viszony” jellemző, akkor gyakoribb körükben a heterogén kapcsolatrendszer, a kiterjedt – sokszereplős – partnerkör és a hálózati részvétel. Vagy az átlagosnál összetettebb, nagyobb méretű kapcsolatrendszerrel rendelkező és hálózati jellegű együttműködéseket folytató kkv-k társadalmi-kapcsolati paraméterei kedvezőbbek.

V.3.8. A kis- és közepes vállalkozások csoportosítása együttműködési kapcsolatrendszerük és a társadalmi tőke mutatói alapján

Miután megvizsgáltam a dolgozat V.3.4. fejezetében a térségbeli kis- és közepes vállalkozási szektor gazdasági és nem gazdasági szervezetekkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak összetettségét, kiterjedtségét, valamint a kooperációk tartalmának vizsgálata alapján a hálózati jellegű együttműködésekben való részvételét (a vállalati kapcsolatrendszerekre jellemző más fontos sajátosságok vizsgálata mellett), továbbá feltártam az V.3.8. fejezetben a vállalkozások segítő társadalmi kapcsolatainak előfordulási gyakoriságát, kísérletet teszek a mutatók felhasználásával a vizsgált vállalkozások egyfajta csoportosítására.

Céлом az, hogy pontosabban megismerjük az együttműködési kapcsolatok és a társadalmi tőke építése szempontjából aktívabb kis- és közepes vállalkozásokat a térségben. Fő kérdés annak tisztázása, hogy az együttműködési és társadalmi-segítő kapcsolatok kombinációja alapján kirajzolódó egyes vállalkozáscsoportoknak mekkora a nagysága, mennyire homogén az összetétele, és hogy miben különböznek a többiektől.

A vizsgált vállalkozások diszkrét csoportokba rendezésére klaszterelemzést alkalmaztam.¹⁴⁹ Az osztályozási modellbe a következő magas – numerikus – mérési szintű változókat vontam be: egyfelől a vállalkozások együttműködési

¹⁴⁹ Kutatásom során a klaszteranalízist, mint csoportosítási eljárást már korábban is alkalmaztam (lásd V.3.6.3. fejezet). A klaszterelemzést most is a teljes minta súlyozott adatbázisán végeztem el, a minta a kis- és középvállalkozások alapsokaságbeli létszám-kategóriáinak arányaihoz lett súlyozva.

kapcsolatrendszerét leíró indikátorok közül azt, hogy (1) egymással párhuzamosan hány fajta szervezettel kooperál a vállalkozás, (2) hány együttműködő partnere van és (3) hány hálózati jellegű együttműködésben vesz részt; másfelől a társadalmi erőforrás-mutatók közül azt, hogy üzleti problémák esetén milyen gyakran hagyatkozik (4) a családra, (5) a barátokra, közeli ismerősökre, (6) az üzleti partnerekre, (7) a szakmai szervezetekre, (8) a könyvelőre, valamint (9) a banki kapcsolatokra; továbbá az egyes szervezetekben való személyes ismeretség indikátorait, így azt, hogy hány informális-segítő kapcsolata van (10) a helyi önkormányzatban, (11) szakmai szervezetekben, (12) civil szervezetekben, (13) kutatóintézetekben, illetve felsőoktatási intézményekben, (14) pénzintézetekben és (15) más vállalkozásokban, végül a gazdasági kapcsolatok bizalmi szintjét mérő indikátorokat, azaz hogy (16) hány informális megállapodáson nyugvó – a bizalom magas fokával leírható – és (17) hány formális szerződésen alapuló – ún. távolságtartó – kapcsolata van a vállalkozásnak.

Ebben a sokdimenziós változótérben – a súlyozott adatbázis alapján – 37 vállalkozásnak hiányzik valamelyik adata, ezért ezeket ki kell zárni a vizsgálatból, így az eljárásban 226 kkv szerepel. Ez 14 százalékos adatvesztést jelent, ami még nem veszélyezteti a klasszifikációs folyamat megbízhatóságát. A klaszterelemzés során a legideálisabb esetben a kis- és közepes vállalkozások 4 csoportja alakítható ki (14. ábra).¹⁵⁰ A modellt standardizált adatokkal építettem fel, az iterálások lépéseit és a végső klaszterközéppontok táblájának eredményeit a *Melléklet 51-52. táblázatai* tartalmazzák.

¹⁵⁰ A klaszterezés alkalmazása során több kísérletet végeztem, a létrehozott klaszterek számát eltérően szabályoztam. Sem a 3, sem az 5, sem a 6 klaszteres változat eredményeként nem különültek el jól interpretálható típusok, sok változó vagy több klaszterbe is besorolható volt, vagy éppen egyikbe sem volt jól besorolható.



Megjegyzés: N=226

A négy vállalatcsoport szerkezetében aránytalanságok figyelhetők meg. A legnagyobb elemszámú klaszterbe (4. klaszter) a kkv-k majdnem fele tartozik, a két középső klaszter (2. és 3. klaszter) nagyjából hasonlóan közepes méretű 19-25 százalékos aránnyal, és van egy nagyon kisméretű csoport (1. klaszter), mely a kkv-k 7 százalékát tömöríti.

A négy vállalatcsoport közül a 2. és a 3. klaszter tekinthető a legkedvezőbb helyzetűnek az együttműködési kapcsolatok és a társadalmi erőforrások szempontjából. A két klaszter között a különbség a kapcsolatok összetettségében, a hálózati kooperációk létében, illetve hiányában, valamint az erős és bizalmas kapcsolatokkal való ellátottság mértékében van.

A minta 19 százalékát kitevő 3. klaszter vállalkozásait „*pragmatikus hálózatépítőknek*” nevezhetjük. A társadalmi erőforrások tekintetében az itteni vállalkozások rendelkeznek a legkedvezőbb paraméterekkel, és együttműködési kapcsolati mutatóikat vizsgálva is átlag felett alakul kapcsolatrendszerük összetettsége, mérete és hálózati együttműködésekben való részvétele (bár az együttműködési kooperációkat nézve elmaradnak egy másik csoport, az 1. klaszter vállalkozásaitól). Kiugróan magas a személyes ismerőseik száma – a szakmai

szervezetek és pénzüzetek kivételével – valamennyi vizsgált intézményben, különösen a helyi igazgatásban és a kutatóintézetekben. Ezek a vállalkozások hagyatkoznak a legnagyobb mértékben a gyenge kapcsolataikra: ők kértek leggyakrabban segítséget, tanácsot üzleti partnereiktől és a szakmai szervezetektől, de átlag feletti mértékben támaszkodtak könyvelőjük segítségére is.

A 2. *klasztert* – melybe a kkv-k 25,7 százaléka tartozik – a „*védekező bizalomépítők*” alkotják. E csoport méretét és kedvező társadalmi kapcsolati paramétereit tekintve nagyban hasonlít a 3. klaszterhez, de természetesen vannak különbségek. Tagjai kisebb valószínűséggel vesznek részt hálózati jellegű együttműködésekben, és kevésbé veszik igénybe üzleti problémák esetén a könyvelő, valamint a szakmai szervezetek segítségét. A másik megkülönböztető jegy az erős kötések üzleti ügyekbe való bevonásának kiugróan magas gyakorisága: dominánsan ebben a csoportban találhatók azok a vállalkozások, melyek üzleti problémák esetén a családi és a baráti, illetve közeli ismerősi kapcsolataikat veszik igénybe. Az erős kapcsolatok intenzív „használata” mellett gyenge kötéseikre is hagyatkoznak: átlagos mértékben támaszkodnak az üzleti partnerektől, könyvelőtől, valamint pénzüzettől kért információkra, és kiemelkedő a banki személyes ismeretségük is. További sajátossága ezeknek a vállalkozásoknak, hogy jellemzően – a sakoi terminológiája alapján – „elköteleződésen alapuló viszonyokat” létesítenek beszállítóikkal, vevőikkel, illetve versenytársaikkal, azaz a szóbeli megállapodások fontos szerepet játszanak a gazdasági kooperációikban.

A legkisebb méretű (7,1 százalékot kitevő) 1. *klaszterbe* tartozó kis- és közepes vállalkozások – a „*professzionális együttműködők*” – helyzete speciális. Mind a koordinációs és fejlesztési, mind a piaci, illetve versenykörnyezet szereplőivel kialakított együttműködések terén ennek a klaszternek a vállalkozásai a legaktívabbak: kiugró mértékben összetett és sokszereplős kapcsolatrendszerük van, valamint itt a leggyakoribb a hálózati együttműködések előfordulás is. Ugyanakkor társadalmi erőforrásaikra – a 2. és a 3. klaszter tagjaihoz képest – kevésbé hagyatkoznak: gyenge kötések közül inkább csak a könyvelői tanácsra, információra támaszkodnak, és személyes ismeretssel a partnervállalkozásokban rendelkeznek. Gazdasági kapcsolataikban jellemzően nem építenek a bizalomra; kiugróan

nagyarányú körükben a „távolságtartással” leírható kapcsolatok előfordulása, vagyis partnereikkel írásos szerződésen alapuló megállapodásokra törekednek.

Végül a legnagyobb arányú *4. klaszter* a „nem-aktív bizalmatlanokat” tömöríti (a kkv-k 48,2%-át), akik minden tekintetben a legkedvezőtlenebb paraméterekkel rendelkeznek. Együtműködési aktivitásuk a leggyengébb: nem rendelkeznek több szervezettípus irányába mutató kapcsolatokkal, partnerkörük csak néhány szervezetet ölel fel, és az átlagnál jelentősen alacsonyabb a részvételük hálózati jellegű együttműködésekben. A könyvelő segítségén kívül sem erős, sem gyenge kötéseiket nem vonják be az üzleti problémák megoldásába. Szinte az összes vizsgált intézményben való személyes ismeretséget mérő mutatónak itt a legkedvezőtlenebb az eredménye, ez alól egyetlen kivétel van; a szakmai szervezeti informális kapcsolatok előfordulása körükben a legmagasabb. További megkülönböztető jegye a 4. klaszter vállalkozásainak, hogy gyakran építenek üzleti kapcsolataikban a bizalomra, vagyis gyakran előfordul körükben, hogy csak szóbeli megállapodást kötnek a partnereikkel, vagy az írásos szerződés megkötése előtt már sor kerül a tranzakcióra, noha az ilyen magas bizalmi szintű kapcsolatok előfordulása jelentősen alacsonyabb, mint a 2. klaszter vállalkozásai körében.

Az egyes vállalatcsoportok jellemzői alapján készítettem a *42. táblázatot*, mely a kistérség kis- és közepes vállalkozási szektorának gazdasági és társadalmi beágyazottságáról nyújt összefoglalást.

42. táblázat

A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak az együttműködési kapcsolatok és a társadalmi tőke mutatói alapján képzett csoportjai és azok jellegzetességei, N=226

Numerikus változók	Klaszterek			
	(a társadalmi tőke használatának intenzitása szerinti sorrendben)			
	3. klaszter 19%	2. klaszter 25,7%	1. klaszter 7,1%	4. klaszter 48,2%
Hány fajta szervezettel kooperál?	++	+	+++	–
Hány együttműködő partnere van?	+++	++	+++	+
Hány hálózati jellegű együttműködéses kapcsolata van?	++	+	+++	+
Milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben tanácsért a családjához?	–	++	–	–
Milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben tanácsért a barátaihoz?	–	+++	++	–
Milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben tanácsért az üzleti partnereihez?	+++	++	–	–
Milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben tanácsért szakmai szövetséghez?	+++	+	+	–
Milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben tanácsért könyvelőhöz?	++	+	++	++
Milyen gyakran fordult az elmúlt egy évben tanácsért pénzügyi intézményhez?	–	+	–	–
Hány személyes ismerőse van a helyi önkormányzatban?	++	–	+	–
Hány személyes ismerőse van szakmai szervezetekben?	–	–	–	+++
Hány személyes ismerőse van civil szervezetekben?	++	–	–	–
Hány személyes ismerőse van kutatóintézetekben?	+++	–	–	–
Hány személyes ismerőse van pénzügyi intézményekben?	+	+++	+	–
Hány személyes ismerőse van a partnervállalkozásokban?	+	–	++	+
Hány informális megállapodáson nyugvó vállalkozói kapcsolata van?	–	+++	–	+
Hány formális megállapodáson nyugvó vállalkozói kapcsolata van?	++	+	+++	+

Megjegyzés: – nem jellemző; + alacsony mértékben jellemző; ++ átlagos vagy átlag feletti mértékben jellemző; +++ kiugró mértékben jellemző.

Az eredmények alapján megállapítható, hogy a kistérség kis- és közepes vállalkozásainak a fele (48,2%-a) kimondottan gyengén ágyazódik be a gazdasági és társadalmi környezetébe: a társadalmi tőke rendkívül alacsony fokú használata mellett homogén és kisméretű kapcsolatrendszerrel rendelkeznek (4. klaszter). Tőlük jól elkülönül a kkv-knak az a jóval kisebb csoportja (19%-a), melynek tagjaira a társadalmi tőke rendkívül intenzív használata, valamint összetett, többszereplős partnerkör és hálózati megoldások jellemzők, s mely vállalkozások ezeken a kapcsolataikon keresztül erősen beágyazódnak környezetükbe (3. klaszter). E csoporttól valamivel nagyobb az a vállalkozási kör (a kkv-k 25,7%-a), melynek csak egy kissé rosszabbak az együttműködési paraméterei, de még mindig átlag körüli, illetve átlag feletti heterogenitású és méretű kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, és társadalmi erőforrásaikat is intenzíven használják (2. klaszter). Fő megkülönböztető jegyük a bizalmas viszonyok kiugróan magas előfordulása, valamint az erős – családi és baráti, közeli ismerősi – kapcsolatokra való nagyfokú támaszkodás. A legkisebb klaszter – melynek aránya 7,1 százalék – rendelkezik a legkedvezőbb együttműködési mutatókkal, ugyanakkor a társadalmi erőforrások használata terén gyenge intenzitás jellemzi (1. klaszter).

Összefoglalásként érdemes hangsúlyozni az együttműködések és a társadalmi tőke használatának szoros kapcsolatát. *A kutatás eredményei alapján megállapítható, hogy a két jelenség sok esetben összefonódik egymással egy-egy kkv életében.* A tapasztalatok azt mutatták, hogy azok a kis- és közepes vállalkozások, melyek együttműködnek más szervezetekkel, heterogén, illetve kiterjedt kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, és hálózati jellegű együttműködésekben vesznek részt, nagyobb valószínűséggel rendelkeznek széleskörű társadalmi kapcsolatokkal, nagyobb eséllyel használják együttműködéseik során ezeket az erőforrásaikat, és erősebben ágyazódnak be ezeken a kapcsolataikon keresztül a szervezeti környezetükbe. Vagy éppen fordítva.

Előfordulhat, hogy ezek a mutatók „hatások” helyett együtt járást jeleznek. A téma további vizsgálatát ezért mindenképpen szükségesnek tartom, hogy a valódi ok-okozati kapcsolatok is feltárára kerüljenek, melyre azonban csak idősoros adatok nyújtanak lehetőséget. A dolgozat egy pillanatképet tárt az olvasó elé, de az

egymásra hatási dinamika feltárására jelen kutatás keretei között nem volt lehetőségem.

Másrészt érdekes lenne tudni, hogy a 2010-ben éppen kibontakozóban lévő válságnak lehetett-e hatása – ha igen, milyen irányban – a vállalkozások együttműködési aktivitására és társadalmi kapcsolataik használatának intenzitására.

VI. ÖSSZEFOGLALÁS ÉS TOVÁBBLÉPÉS IRÁNYAI

VI.1. Az eredmények összefoglalása

Dolgozatomban azt a célt tűztem ki magam elé, hogy megvizsgáljam a kis- és közepes vállalkozások együttműködésének gyakorlatát, azok módját és feltételeit. Megpróbáltam átfogó képet nyújtani a kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének jellegzetességeiről, s e partnerkapcsolatok kialakulását valószínűsítő tényezőkről, azonban mindezt egy lehatárolt térben tettem, egy konkrét térség, a Dunaújvárosi kistérség településein működő vállalkozások kapcsolatrendszerének feltárására vállalkoztam. Dolgozatom empirikus alapját a vizsgált kistérségben 2010 augusztusától 2011 márciusáig tartó, 250 főnél kevesebb alkalmazottal működő mikro-, kis- és közepes vállalkozások körében végzett kutatás adja. Kutatásom módszere a kérdőíves megkeresés volt, a kérdőívek feldolgozása SPSS adatelemző programmal történt.

A dolgozat első tematikus részében bemutatásra kerültek – a hazai kkv-szektor jelenlegi helyzetének rövid ismertetése után – azok az elméleti alapok és releváns empirikus kutatási eredmények, melyek kiindulópontként szolgáltak saját kutatásom számára.

A dolgozat következő, nagyobb része szólt a kistérségben végzett empirikus kutatás tapasztalatairól. Az empirikus kutatás során három egymáshoz kapcsolódó kérdéskört vizsgáltam: (1) a kistérségbeli kkv-k gazdasági mezőn belüli, valamint azon kívüli – koordinációs és fejlesztési – szervezetekkel formálódó partnerkapcsolatait; (2) a kkv-k együttműködéses kapcsolatainak szerveződése és az egyes vállalati jellemzők összefüggéseit, (3) a szervezeten kívüli együttműködések létrejöttére ható társadalmi erőforrások szerepét.

Ugyan a vizsgálat feltáró jellege miatt korlátozott hipotézisállításra volt lehetőségem, de azért éltem néhány konkrét feltételezéssel. A következőkben sorra veszem a hipotéziseket, és értékelem azokat az elemzési eredmények alapján (az elemzéshez

leíró statisztikát, kereszttáblás elemzést, variancia-analízist, klaszterelemzést és többváltozós regressziós elemzést használtam).

VI.1.1. A kis- és közepes vállalati szektor együttműködési kapcsolatainak jellemzői

Az empirikus elemzés során elsőként a térségbeli kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitásának vizsgálatával foglalkoztam. Megállapítottam, hogy *egy tipikus szektorbeli vállalkozásnak* – a kutatás által felölelt, 2008 és 2010 közötti időszakot figyelembe véve – *átlagosan 4 együttműködési partnere van*. Lényegében a mikrovállalkozások felének 2 és 6, míg a 10-249 fős vállalkozások felének 3 és 10 szervezet közötti az együttműködési partnerköre. A vállalati együttműködési *kooperációk irányának* vizsgálata azt tükrözte, hogy a kkv-k legnagyobb súlyú együttműködő partnerei a piaci szereplők, vagyis a beszállítók, a vásárlók, illetve vevők, valamint a koordinációs, fejlesztési környezet szervezetei közül a pénzintézetek. Az együttműködési *kapcsolatrendszer összetettségének* vizsgálata (hány típusú szervezettel működnek együtt) arra világított rá, hogy a kisvállalkozások kapcsolatrendszere nem igazán komplex: az 1-9 fős vállalkozások közel fele (48,8%-a), míg a 10-249 fős vállalkozások harmada (34%-a) legfeljebb 2 típusú szervezettel működik együtt, összetettebb – legalább ötszereplős – partnerhálózat csak egytizedüket jellemzi.

Ezt követően igyekeztem igazolni az *1. hipotézisben (H1.)* (és a kapcsolódó alhipotézisekben) megfogalmazott állításokat. *A kutatás kereti között a hipotézis részben látszik igazolódni*. Az eredmények alapján mindkét almintavállalkozásainak több mint fele (az 1. almintavállalkozás 52%-a, a 2. almintavállalkozás 56%-a) rendelkezett a hagyományos adásvételi szerződéseken túlmutató, speciálisabb és erősebb kötésekkel, azaz részt vett valamilyen informális és/vagy formális, kölcsönösségen alapuló, folyamatos együttműködésben. Ilyen piacin túlmutató, *hálózati jellegű elemnek* tekintettem a segítségnyújtás különböző formáit (informális együttműködések), mint például a tanácsadást, reklámozást, információátadást, üzletszerzést, az anyag-, szerszám- és gépcserét vagy a vevők egymáshoz küldését, és az olyan formális együttműködések, melyek lehetnek finanszírozási kapcsolatok, közös rendezvények vagy megvalósulhatnak közös beszerzésben, értékesítésben,

termelésben, fejlesztésben, illetve közös pályázati tevékenységben (Czakó–Sik 1987; Köhegyi 2005). Ugyanakkor annak vizsgálata alapján, hogy a vállalkozások egymással párhuzamosan hány ilyen hálózati jellegű kapcsolaton keresztül ágyazódnak be a környezetükbe, alacsonynak mondható a szektor vállalkozásainak hálózati aktivitása, mivel többségük (az 1-9 fős kkv-k 69%-a, a 10-249 fős kkv-k 62%-a) legfeljebb egy ilyen jellegű kooperációt folytat és csupán egyharmaduknál figyelhetünk meg legalább két kötést tartalmazó hálózati együttműködési aktivitást. Ezen belül is kiemelkedik a legfeljebb 9 fős vállalkozások 7, illetve a 10 főnél nagyobb vállalkozások körülbelül 17 százalékos halmaza, melyek legalább négy hálózati jellegű együttműködésben vesznek részt. Őket nevezhetjük *a hálózati kooperációs elitnek*, hiszen ezek azok a vállalkozások, akik nagyobb valószínűséggel tagjai az igazán összetett, sokszereplős, fejlesztési együttműködési hálózatoknak.

A **HI.1.** *alhipotézis* bizonyítása megfelel a szakirodalmi várakozásoknak (Czakó–Györi 2013; Inzelt 2003, 2011; Inzelt–Szerb 2003): *a térségbeli kis- és közepes vállalkozások elsősorban a koordinációs és fejlesztési környezet szervezeteivel* (elsősorban szakmai szervezetekkel, kutatóintézetekkel) *folytatnak olyan együttműködéseket, melyekre hálózatokat igénylő tevékenységek jellemzők*, míg a gazdasági szervezetek súlya nagyon alacsony.

A nagy- és kisvállalati szektor kapcsolatát illetően az eredmények igazolták a **HI.2.** *alhipotézist*: a kkv-k közel fele számolt be nagyvállalati partnerről (az 1-9 fős vállalkozások 42%-a és a 10-249 fős vállalkozások 53%-a), de a vizsgálatok arra is rámutattak, hogy a legalább 250 fős nagyvállalatokkal elsősorban a kkv-szektor nagyobb, legalább 10 főt foglalkoztató vállalkozásai működnek együtt, mely relációk zömében klasszikus beszállítói kapcsolatok. A vizsgált kkv-k nagyvállalkozásokkal kialakított kapcsolatainak sajátossága, hogy azok többnyire ágazaton kívüli partnerek felé irányulnak, melyek – mind az 1-9 fős, mind a 10-249 fős vállalkozások esetében – jellemzően ipari nagyvállalatok.

A vizsgált vállalkozások klaszterelemzési eljárással történő csoportosításának eredményei alátámasztják a nagyipar által uralt térségekben készült korábbi empirikus vizsgálatok tapasztalatait (Kelemen 1999; Leveleki 1998, 2002), melyek szerint a helyi nagyipar csak korlátozott mértékben törekszik a kisvállalkozásokkal

való kooperációra. Kutatásom eredményei azt tükrözik, hogy a kistérségi kkv-k hatoda (15%-a) tud kapcsolódni a térségben működő feldolgozóipari nagyvállalatokhoz. A vizsgált kkv-knak egy további, jóval kisebb – 7,5 százalékot kitevő – csoportjának partnerkörében szintén nagyvállalatok találhatók, ezek azonban nem lokális, hanem külföldi és országos székhelyű nagyipari partnerek. E két nagyvállalati szektorhoz kapcsolódó klaszter – melyek együttes aránya 22 százalék – a szakirodalmi tipológia alapján „klasszikus szatellitkapcsolatokkal” (Penn 1992) jellemezhető, melyben a nagyvállalat számára a kisvállalkozások szolgáltatásokat nyújtanak vagy különböző termékeket szállítanak.

Ugyanakkor – várakozásomnak ellentmondva – a kistérségi kis- és közepes vállalkozások igen jelentős hányada – a klaszterelemzés eredménye szerint 78 százalékuk – nem kooperál sem térségen belüli, sem azon kívüli nagyvállalkozásokkal, hanem horizontális irányú kapcsolatok kialakítására törekszik a szektoron belül. Ezen belül a vállalkozások nagyobb csoportja – közel 60 százaléka – kistérségen, illetve régióon belüli kis- és közepes vállalkozásokkal működik együtt, míg egy 17 százalékot kitevő hányadának vállalkozásai régióon kívüli, az ország más területein elhelyezkedő kis- és közepes vállalkozásokkal kooperálnak. A térségbeli kisvállalkozások e halmazának partnerkapcsolatait Penn terminológiájával „független kooperációnak” nevezhetjük, de fontos hangsúlyozni, hogy a vizsgált kistérségi vállalkozásokra nem jellemző a sokszereplős, hálózati jellegű összefonódás, többnyire koncentrált – csak 1-2 vállalati partnert érintő – üzleti jellegű együttműködési kapcsolatokkal rendelkeznek.

Tehát az eredmények egyértelműen arra utalnak, hogy a térség gazdasági struktúrájában formálódik egy – nagyvállalatoktól független – jellemzően kis- és közepes vállalkozásokból álló vállalkozói halmaz, amely ugyan gazdasági erejét és foglalkoztatási súlyát tekintve nyilvánvalóan nem veheti fel a versenyt a Duna-ferr társaságcsoporthoz vállalataival, illetve a helyi ipari nagyvállalatokkal, de hálózatként autonóm szereplő lehet. A kutatás eredményei felhívták a figyelmet arra a tényre is, hogy a kis- és közepes vállalkozások körében rendkívül alacsony a régióon kívüli, különösen a nemzetközi vállalati együttműködésekbe való bekapcsolódás lehetősége (nagyjából a kkv-k 7 százalékának kapcsolatrendszerében találhatók nemzetközi partnerek), s hogy a lokalitás nagymértékben meghatározza a kooperációk

formálódását. Mindez egyfajta zártságot jelez és a térség „funkcionális bezáródásához” járulhat hozzá. Ez befolyásolhatja a kistérségi kkv-k számára a megújulás lehetőségét, lemaradhatnak az élenjáró alkalmazások bevezetésétől, hiszen nincsenek kapcsolatban olyan piacokkal, melyek révén „impulzusok” érnék őket.

VI.1.2. A kis- és közepes vállalalkozási szektor együttműködési kapcsolatait befolyásoló tényezők

A 2. hipotézis (**H2.**), valamint a kapcsolódó alhipotézisek (**H2.1.**, **H2.2.**) igaznak bizonyultak, mivel a kutatás keretei között a vizsgált vállalati gazdasági-szervezeti változók többségének szignifikáns hatása megerősítést nyert (Czakó 1997, 1998; Czakó et al. 1994; Inzelt–Szerb 2003; Putnam 1993; Trigilia 1992). Az egyes kooperációs paraméterek, azaz a különböző együttműködési irányok, a kapcsolatok heterogenitása, a kapcsolatrendszer mérete és a hálózati kötelékek előfordulása szoros kapcsolatban van a vállalkozások szervezeti jellemzőivel.

A vállalati együttműködési aktivitást befolyásoló tényezőket először kétváltozós, majd logisztikus regressziós módszerrel vizsgáltam, melyek eredményei megerősítették egymást. Az eredmények szerint az egyik legerősebb befolyásoló hatása a *vállalkozás fő tevékenységi területének* van: leginkább nyitottnak az ipari és a szolgáltató tevékenységet végző vállalkozások bizonyulnak a különböző szervezetekkel történő együttműködések kialakítására és partnerhálózatban való részvételre, míg a kereskedelmi vállalkozások többnyire csak pénzintézetekkel működnek együtt. A másik nagyon erős hatású vállalati jellemző, a *vállalkozás alkalmazottainak létszámával közelített vállalatméret*: a szektor „legkisebb” méretű vállalkozásainak körében alacsonyabb mértékű együttműködési aktivitás érvényesül, míg a nagyobb méretű – 10 fő feletti – vállalkozások kapcsolatrendszerében nagyobb valószínűséggel találhatók pénzintézetek, szakmai szervezetek, önkormányzatok, civil szervezetek, kutatóhelyek és felsőoktatási intézmények, valamint beszállító cégek, mint partnerszervezetek, és kapcsolatrendszerük is összetettebb szerkezetű a szervezeti együttműködési irányok tekintetében. A „legkisebb” méretű vállalkozások esetében ritkább a kooperációs és fejlesztési környezet intézményeivel kialakított együttműködés, valamint a heterogénebb kapcsolatrendszer előfordulása, mint a „nagyobbak” körében. További meghatározó tényező a *tulajdonosi háttér*, melynek

szerepe valamennyi vizsgált együttműködési paraméter esetében jelentős. Amennyiben a vállalkozás tulajdonosi köre kizárólag szakmai alapon szerveződik, ez növeli a vállalati kooperáció valószínűségét, azaz kapcsolatrendszere heterogénebb, partnerkörének mérete és hálózati jellegű együttműködésekben való részvételének valószínűsége is nagyobb a rokoni, ismerősi alapon szerveződő vállalkozásokhoz hasonlítva. A vállalkozás méreténél, tevékenységi körénél és tulajdonosi körének összetételénél gyengébb, de szignifikáns hatása van az együttműködések kialakulására a vállalat *korának* is: a régebb óta működő vállalkozások körében nagyobb eséllyel fordul elő pénzügyi szervezetekkel és civil szervezetekkel való kooperáció, átlagosnál nagyobb méretű partnerkör és hálózati jellegű együttműködésekben való részvétel. A kapott eredmények alapján az is befolyásolja a kkv-k együttműködési aktivitását, hogy mennyire kedvezőek a vállalkozás *üzleti kilátásai*: a jó üzleti helyzetű és növekedésre kész vállalkozások esetében gyakoribb a hálózati jellegű együttműködésekben résztvevő, az összetett kapcsolatrendszerrel rendelkező, valamint a szakmai jellegű szervezetekkel és pénzügyi szervezetekkel kooperáló vállalkozások aránya, azokhoz viszonyítva, akik rövid távon semmilyen téren (fejlesztések, piaci tevékenység bővítése, létszám alakulása tekintetében) nem jeleztek növekedést. Alapvetően nem túl jelentős és nem is túl erős, de szignifikáns hatású tényező a vállalkozás *jogi formája* is: a jogi személyiségű és jogi személyiség nélküli társas formában működő vállalkozások nagyobb eséllyel működnek együtt szakmai jellegű szervezetekkel, pénzügyi szervezetekkel és ügyfelekkel, valamint nagyobb eséllyel rendelkeznek az átlagosnál összetettebb – több szervezettípust felölelő – partnerkörrel, mint az egyéni vállalkozások. Végül mindezek mellett szignifikáns elérés mutatkozott a vállalkozás *piaci hatóköre* szerint is: az országos és nemzetközi piacokon működő kkv-k kedvezőbb kapcsolathálózati paraméterekkel rendelkeznek, mint a lokális piacra termelő vállalkozások.

Ugyanakkor az eredmények arra is rámutattak, hogy a kkv-k „legkisebbjei” körében is jelen vannak a versenyképességet erősítő együttműködési paraméterek, mégpedig az ágazati jellegű versenytársakkal együttműködők csoportjában. Fontos eredmény, hogy míg a szektor nagyobb – 10 fő feletti – vállalkozásai „aktívabbak” szinte valamennyi vizsgált együttműködési paraméter tekintetében, az 1-9 fős mikrovállalkozások hajlamosabbak a versenytársakkal való együttműködésekre, azaz

a „kicsik” a versenytársakkal létesített kooperációk kialakításában aktívak. Emögött az sejthető, hogy a mikrovállalkozások ezzel a hálózati együttműködéssel hozzák létre a piacon szükséges vállalatméretet, ami a nagyobb méretű vállalkozások esetében adottság. Valószínűsíthető, hogy olyan esetekben gyakori az ilyen típusú együttműködés a versenytársak között, amikor a piacon a virtuális méretnövekedés versenyelőnyt jelent (például pályázati támogatás elnyerése esetén, ha a vállalatnagyság, illetve a szélesebb szolgáltatási profil számít).

VI.1.3. A kis- és közepes vállalkozási szektor együttműködési kapcsolatai és a társadalmi erőforrások

A társadalmi tőkének – mint váltóként működtethető erőforrásnak – és a kapcsolatokat átható bizalomnak kitüntetett szerepe van a vállalkozások működésében (Coleman 1988, 1994; Gambetta 1988; Granovetter 1985; Putnam 1993, 1995, 2000; Sako 2000). Ennek kapcsán az empirikus elemzés során arra a fő kérdésre kerestem a választ, hogy a társadalmi erőforrást jelentő kötelékek közül melyek fontosabbak akkor, ha folyamatosan kontroll alatt tartjuk az összes többi tényezőt. Az eredmények arra világítottak rá, hogy *a társadalmi erőforrások szerepe a kooperációk jellegét illetően változó.*

Legerősebb befolyásoló hatása a partnerszervezetekben (különösen a helyi igazgatásban és a kutatóintézetekben) való személyes ismeretség változóinak van. Az erős kapcsolatokra hagyatkozás szerepét vizsgálva kiderült, hogy különbség tapasztalható az erős kötések „erőssége” szerint, mivel azok nem egyformán fejtik ki hatásukat egy kkv együttműködéses kapcsolatainak formálódásában: a család bevonása az üzleti ügyekbe az együttműködési aktivitás csökkenését vonja maga után, ugyanakkor a baráti, közeli ismerősi kapcsolatokra való támaszkodás növeli a vállalati kooperációk esélyét. Szintén pozitív hatással van a gyenge kapcsolatokra hagyatkozás is az együttműködésekre: a szakmai szervezettől, pénzintézettől való tanács- és segítségkérés releváns mértékben növeli a heterogén, sok partnerszervezetet magába foglaló kapcsolatrendszer, valamint a hálózati együttműködések előfordulását. A regressziós becslések továbbá azt is mutatták, hogy a formális szerződésen alapuló vállalatközi kapcsolatok változójának erős pozitív kapcsolata van az együttműködések valószínűségével: a bizalomra kevésbé

építő, „távolságtartással” leírható vállalkozásokat szignifikánsan összetettebb és nagyobb méretű kapcsolatrendszer jellemzi. Vagyis a bizalom magasabb szintjét mutató – „bizalmas” – kötelékek, mint a családi kapcsolatok, a szóbeli megállapodáson nyugvó (elköteleződésen alapuló) vállalkozási együttműködések inkább a csak néhány partnerszervezettel kooperáló, bilaterális megoldásokat követő kkv-kat jellemzi. *Az eredmények alapján a 3. hipotézis tehát beigazolódott (H3).*

A különböző irányú és típusú együttműködési kapcsolatok megléte, valamint a társadalmi erőforrások mozgósítása alapján *négy csoportját különítettem el* a térségbeli kis- és közepes vállalkozásoknak klaszterelemzés segítségével: a *professzionális együttműködőket*, a *védekező bizalomépítőket*, a *pragmatikus hálózatépítőket* és a *nem-aktív bizalmatlanokat*. E vállalkozáscsoportok közül a legnagyobb (48,2%-ot kitevő) klasztert a *nem-aktív bizalmatlanok* alkotják, akik a kifejezetten gyenge együttműködési aktivitásuk mellett alig mozgósítják társadalmi erőforrásaikat és homogén, kisméretű kapcsolatrendszerrel rendelkeznek. Tőlük jól elkülönül a *pragmatikus hálózatépítők* kisebb csoportja (a kkv-k 19%-a), melynek tagjai intenzíven használják társadalmi erőforrásaikat – különösen a gyenge kapcsolataikat –, partnerkörük összetett és sokszereplős, s hálózati együttműködések kialakításában is aktívak. E vállalkozási körtől valamivel nagyobb a *védekező bizalomépítők* csoportja (a kkv-k 25,7%-a), melynek tagjai kedvező társadalmi kapcsolati paraméterekkel rendelkeznek, főleg az erős – családi, baráti és közeli ismerősi – kapcsolataikat veszik igénybe üzleti problémák esetén, valamint a szóbeli megállapodások is kiugróan fontos szerepet játszanak gazdasági kapcsolataikban, továbbá átlag feletti heterogenitású és méretű a kapcsolatrendszerük, viszont a hálózati együttműködési aktivitásuk gyenge. A legkisebb (7,1%-ot kitevő) csoportot a *professzionális együttműködők* alkotják, akik ugyan a legkedvezőbb együttműködési mutatókkal rendelkeznek, de a társadalmi erőforrásaikat alig mobilizálják.

Kutatásom e fejezetéből leszűrődő fontos eredmény, hogy a vállalkozások együttműködési kapcsolatai és a társadalmi tőke használata sok esetben összefonódik egy-egy kis- és közepes vállalkozás életében. Úgy tűnik, hogy azok a kis- és közepes vállalkozások, melyek együttműködnek más szervezetekkel, heterogén, illetve kiterjedt kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, és hálózati jellegű együttműködésekben

vesznek részt, nagyobb valószínűséggel rendelkeznek széleskörű társadalmi kapcsolatokkal, nagyobb eséllyel használják együttműködéseik során ezeket az erőforrásaikat, és erősebben ágyazódnak be ezeken a kapcsolataikon keresztül a szervezeti környezetükbe, vagy éppen fordítva. Ugyanis előfordulhat, hogy ezek a mutatók ok-okozati összefüggések helyett együttes előfordulást jeleznek, ezért a téma további vizsgálatát mindenképpen szükségesnek tartom, hogy valódi ok-okozati kapcsolatok is feltárásra kerüljenek.

VI.2. További kutatási irányok

A dolgozat során vizsgált kérdések több nyitott kérdést is hagytak, illetve további kutatási irányokat is kijelöltek.

A dolgozat egy pillanatképet tárt az olvasó elé, de az egymásra hatási dinamika feltárására jelen kutatás keretei között nem volt lehetőségem. Ezért feltétlenül szükséges lenne a téma további vizsgálata, hogy a valódi oksági kapcsolatok is feltárásra kerüljenek, melyre azonban csak idősoros adatok nyújtanak lehetőséget.

Másrészt érdekes lenne tudni, hogy a 2010-ben éppen kibontakozóban lévő válságnak lehetett-e hatása – ha igen, milyen irányban – a vállalkozások együttműködési aktivitására és társadalmi kapcsolataik használatának intenzitására.

További kutatási irány lehetne egy olyan összehasonlító empirikus vizsgálat, amely a kis- és közepes vállalkozások különböző irányú – más vállalkozások felé vezető, valamint gazdasági szférán kívüli, a fejlesztési, illetve koordinációs szervezetekkel létesített – együttműködési kapcsolatainak regionális különbségeire irányulna. Vizsgálatom pilot study-nak tekinthető, hiszen olyan kérdésből kellett kiindulnia, hogy egyáltalán milyen formát öltenek a kkv-szektor vállalkozásainak együttműködései a térségben. Hiányoztak a hasonló jellegű, de más térségekkel, régiókkal foglalkozó hazai vizsgálatok, melyek megkönnyítették volna az eredmények értelmezését. A vizsgálatot nem csak több térségre, hanem az ország egészére is ki lehetne terjeszteni. Egy ilyen kutatómunka elemezhetné a kisvállalkozások kapcsolatrendszerének regionális sajátosságait, ugyanakkor a nagyobb elemszám komplexebb magyarázó modellek alkalmazását is lehetővé tenné.

Végül mindazok az eredmények, melyeket a dolgozat a kis- és közepes vállalkozások hálózatokat igénylő tevékenységekre épülő együttműködéseinek vizsgálata során feltárt, fontos adalékokkal szolgálhatnak a szakpolitika számára.

Eredményeim bizonyítják azt a tényt, hogy az országos teljes körű vagy nagymintás adatfelvételek hasznos kiegészítője lehet egy-egy probléma összefüggés-vizsgálatában a lokális tényezőkre fókuszáló kismintás kérdőíves vizsgálat.

HIVATKOZÁSOK

- Adler, P. S. – Kwon, S-W. (2002): Social Capital: Prospects for a New Concept. *The Academy of Management Review*, 27 (1): 17–40. DOI: <http://dx.doi.org/10.5465/AMR.2002.5922314>
- Aldenderfer, M. S. – Blashfield, R. K. (1984): *Cluster Analysis*. Sage Publications, London.
- Anderson, A. R. – Jack, S. L. (2002): The Articulation of Social Capital in Entrepreneurial Networks: A Glue or a Lubricant? *Entrepreneurship and Regional Development*, 14 (3): 193–210. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/08985620110112079>
- Andrási Z. – Borsi B. – Farkas L. – Némethné P. K. – Papanek G. – Viszt E. (2009): *A mikro-, kis és közepes vállalatok növekedésének feltételei*. GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest.
- Angelusz, R. – Tardos, R. (2001): Change and Stability in Social Networks Resources: The Case of Hungary under Transformation. In: Lin, N. – Cook, K. S. – Burt, R. (eds.): *Social Capital: Theory and Research*. De Gruyter, New York, 297–323.
- Angyal Á. (2003): A hálózatok mint többközpontú szervezetek. *Vezetéstudomány*, 34 (7–8): 76–87.
- Axelrod, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- Aydalot, P. (1986): The Location of New Firm Creation: The French Case. In: Keeble, D. – Wever, E. (eds.): *New Firms and Regional Development in Europe*. Croom Helm, London, Sydney, Dover.
- Bagnasco, A. – Pini, R. (1981): *Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche dei sistemi territoriali a economia diffusa: Economia e struttura sociale*. Fondazione Feltrinelli, Milano.
- Baldoni, G. L. (2001): *Business Organization Networks in the Digital Economy: The Impact of ICTs on Small and Medium Enterprises*. 1st. Policy Group Meeting, Thematic Workshop, Brussels, 14–15 May.
- Barabási A. L. (2003): *Behálózva. A hálózatok új tudománya*. Magyar Könyvklub, Budapest.
- Bareny, J. B. – Hansen, M. H. (1994): Trustworthiness as a Form of Competitive Advantage. *Strategic Management Journal*, 15 (Winter Special Issue): 175–190. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250150912>
- Bartha A. – Matheika Z. (2009): A magyar kis- és középvállalatok innovációs aktivitása és innovációpolitikai preferenciái egy felmérés tükrében. *Külgazdaság*, 53 (7–8): 68–88.

- Bartha A. – Czibik Á. – Makó Á. – Tóth I. J. (2009): *A gazdasági válság vállalati szemmel*. Műhelytanulmányok, 44. MKIK GVI – Kopint-Tárki Zrt., Budapest.
- Ben-Porath, Y. (1980): The F-connections: Families, Friends, and Firms, and the Organization of Exchange. *Population and Development Review*, 6 (1): 1–30.
- Benke Z. (2011): A magyar kis- és középvállalatok nemzetköziesedése a mérnöki tevékenységet, műszaki kutatás-fejlesztést végző vállalatok körében. *Külgazdaság*, 55 (9–10): 101–122.
- Bensaou, M. (1999): Portfolios of Buyer-Supplier Relationships. *Sloan Management Review*, 40 (4): 35–44.
- Bilek P. – Borkó T. – Czakó V. – Pellényi G. (2006): *A mikro-, kis- és középvállalkozások külső forrásbevonásának alakulása 2000–2005 között*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest. http://www.icegecmemo.hu/hun/_docs/kutatasi_jelentesek/kkvfin.pdf (letöltés: 2009. 06. 10.)
- Blumberg, F. B. (2001): Cooperation Contracts between Embedded Firms. *Organization Studies*, 22 (5): 825–852. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/0170840601225004>
- Boisier, S. (1994): Regionalization Process: Past Crises and Current Options. *CEPAL Review*, 52 (1): 177–188.
- Bonacich, P. – Lloyd, P. (2004): Calculating Status with Negative Relations. *Social Networks*, 26 (4): 331–338. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.socnet.2004.08.007>
- Bourdieu, P. (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, R. (Hrsg.): *Zur Theorie sozialer Ungleichheiten*. Otto Schwarz, Göttingen, 183–198.
- Bourdieu, P. (1998): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In: Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták. A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Aula, Budapest, 155–176.
- Bourdieu, P. (2000): A mező logikája. In: Felkai G. – Némedi D. – Somlai P. (szerk.): *Olvasókönyv a szociológia történetéhez. Szociológiai irányzatok a XX. században*. Új Mandátum, Budapest, 418–430.
- Bougrain, F. – Haudeville, B. (2002): Innovation, Collaboration and SMSs Internal Research Capacities. *Research Policy*, 31 (5): 735–747. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00144-5](http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00144-5)
- Brandt, G. (1990): Das Ende der Massenproduktion – wirklich? In: Brandt, G. (Hrsg.): *Arbeit, Technik und gesellschaftliche Entwicklung: Transformationsprozesse des Modernen Kapitalismus*. Suhrkamp, Frankfurt am Main, 303–324.

- Bruszt L. – Vedres B. (2010): *Local Development Agency from Without*. Working Paper. Budapest. <http://www.personal.ceu.hu/staff/BalazsVedres/papers/bruszt.vedres.developmental.agency.pdf> (letöltés: 2011. 07. 12.)
- Burt, R. S. (1992): The Social Structure of Competition. In: Nohria, N. – Eccles, R. G. (eds.): *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Harvard Business School Press, Boston, 57–91.
- Burt, R. S. (2001): Structural Holes versus Network Closures as Social Capital. In: Lin, N. – Cook, K. – Burt, R. S. (eds.): *Social Capital: Theory and Research*. De Gruyter, New York, 31–56.
- Buzády Z. (2000): Stratégiai szövetségek szervezetelméletei. *Vezetéstudomány*, 31 (7–8): 25–43.
- Buzády Z. – Tari E. (2001): Stratégiai szövetségek a hazánkban működő nagy- és középvállalatok körében. *Vezetéstudomány*, 32 (1): 38–47.
- Buzás N. (2003): A kis- é középvállalkozások innovációs tevékenysége. In: Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I. (szerk.): *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. JATEPress, Szeged, 171–216.
- Camagni, R. (1991): Local „Milieu”, Uncertainty and Innovation Networks: Toward a New Dynamic Theory of Economic Space. In: Camagni, R. (ed.): *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. Belhaven Press, London, 121–144.
- Chikán A. (2004): *Vállalatgazdaságtan*. Aula, Budapest.
- Child, J. – Faulkner, D. (1998): *Strategies of Cooperation: Managing Alliances, Networks and Joint Ventures*. Oxford University Press, Oxford.
- Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, 4 (16): 386–405. magyarul megjelent (1993): A vállalat természete. In: A vállalat és működése: Kiegészítő irodalom a vállalatgazdaságtan tanulmányozásához. Aula, Budapest.
- Coleman, J. S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement): 95–120. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-7506-7222-1.50005-2>
- Coleman, J. S. (1994): Társadalmi tőke. In: Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Aula, Budapest, 99–128.
- Coleman, J. S. (1998): A társadalmi tőke az emberi termelésben. In: Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták. A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Aula, Budapest, 11–43.
- Cooke, P. – Morgan, K. (1998): *The Associational Economy: Firms, Regions, and Innovation*. Oxford University Press, Oxford.
- Coombs, R. – Richards, A. – Saviotti, P. P. – Walks, W. (1966): *Technological Collaboration: Dynamics of Cooperation in Industrial Innovation*. Edward Elgar Publishing Ltd. Cheltenham, Brookfield.

- Czakó Á. (1997): Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. Vállalkozások-e a kisvállalkozások? *Szociológiai Szemle*, 7 (3): 93–116.
- Czakó Á. (1998): A kisvállalkozások túlélési valószínűsége. In: Lengyel Gy. (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszere*. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest, 29–45.
- Czakó Á. (2006): *Pénzügyi kultúra Magyarországon. A kis- és közepes vállalkozások pénzügyi kultúrájának vizsgálata*. Kézirat, Budapesti Corvinus Egyetem Szociológia és Társadalompolitikai Intézet, Budapest.
- Czakó Á. (2011): Vállalkozások, pénzügyek, innováció. In: Czakó Á. – Husz I. – Szántó Z. (szerk.): *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában*. Gazdaságszociológiai műhelytanulmányok, BCE, Budapest, 131–142.
- Czakó Á. – Husz I. – Szántó Z. (szerk.) (2011): *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában*. Gazdaságszociológiai műhelytanulmányok, BCE, Budapest.
- Czakó Á. – Győri Á. (2012): A kisvállalkozások megoldáskereső magatartása, 2010. *Pro Publico Bono Online*, Támop Speciál. <http://www.propublicobono.hu/index.php?list=1&b=&mode=3> (letöltés: 2013. 04. 10.)
- Czakó Á. – Győri Á. (2013): Kis- és közepes vállalkozások, megújulás, együttműködés. *Statisztikai Szemle*, 91 (3): 229–254. http://www.ksh.hu/statszemle_archive/2013/2013_03/2013_03_229.pdf (letöltés: 2013. 04. 10.)
- Czakó Á. – Kuczi T. – Lengyel Gy. – Vajda Á. (1994): *Vállalkozások és vállalkozók 1993*. KSH–BKE Szociológia Tanszék, Budapest.
- Czakó Á. – Sik E. (1987): A „megszemélyesült” szervezetközi csereügyletekről – a mezőgazdasági nagyüzemek példáján. *Közgazdasági Szemle*, 34 (12): 1489–1495.
- Czakó Á. – Sik E. (1994): Hálózati tőke a posztkommunista Magyarországon. *Mozgó Világ*, 20 (6): 17–25.
- Csaba Z. L. – Pál J. (2010): A negatív kapcsolatok alakulása és hatása. Elméleti áttekintés és empirikus tesztelés két középiskolai osztályban. *Szociológiai Szemle*, 20 (3): 4–33.
- Csabina Z. – Leveleki M. (2000): Vállalatok kooperatív magatartása a feldolgozóiparban. *Szociológia Szemle*, 10 (2): 51–70.
- Csabina Z. – Leveleki M. (2003): A kooperatív vállalati magatartás és a piaci szerkezet összefüggései. In: Lengyel Gy. (szerk.): *Információs technológia és életminőség*. BKÁE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, Budapest, 51–85.
- Csabina Z. – Kopasz M. – Leveleki M. (2001): A szerződéses bizalom a hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataiban. *Szociológiai Szemle*, 11 (1): 22–41.

- Csizmadia Z. (2008a): Kapcsolathálózatok és társadalmi „tőkék”. A társadalmi viszonyok felértékelődése a szociológia legújabb szakaszában. In: Némedi D. (szerk.): *Modern szociológiai paradigmák*. Napvilág Kiadó, Budapest, 265–318.
- Csizmadia Z. (2008b): Együttműködés és újtóképeség. Az innováció regionális rendszerének kapcsolathálózati alapjai. *Szociológiai Szemle*, 18 (2): 22–56.
- Csonka L. (2011): Kutatás-fejlesztés és innováció a nemzetköziesedés tükrében. A magyar információtechnológiai ágazat kis- és középvállalatainak esete. *Külgazdaság*, 55 (9–10): 34–56.
- Csubák T. K. (2003): *A kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon. Ph.D. értekezés*. Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola, Budapest.
- Davidow, W. H. – Malone, M. S. (1992): *The Virtual Corporation*. Harper Collins, New York.
- Deakin, S. – Lane, C. – Wilkinson, F. (2000): Performance Standards in Supplier Relations: Relational Contracts, Organizational Processes and the Institutional Environment in a Cross-National Perspective. In: Quack, S. – Morgan, G. – Withley, R. (eds.): *National Capitalism, Global Competition, and Economic Performance*. John Benjamins Publishing Co., Amsterdam and Philadelphia, 53–78.
- Deák Sz. (2002): A hazai ipari parkok és a betelepült vállalkozások jellemzői. In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei. Regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged, 175–200.
- DiMaggio, P. (1994): Culture and Economy. In: Smelser, N. – Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, New York, 27–57.
- Dinya L. – Domán Sz. (2004): Gazdasági hálózatok tanulmányozásának módszertani kérdései. In: Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. JATEPress, Szeged, 127–150.
- Eccles, R. G. (1981): The Quasifirm in the Construction Industry. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2 (4): 335–357. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0167-2681\(81\)90013-5](http://dx.doi.org/10.1016/0167-2681(81)90013-5)
- Erdős F. – Pongrácz Zs. (2000): *Dunaújváros története*. Dunaújváros Önkormányzata, Dunaújváros.
- Esser, H. (2000): *Soziologie: Spezielle Grundlagen. Band 4: Opportunitäten und Restriktionen*. Campus, Frankfurt.
- Esser, H. (2008): The Two Meaning of Social Capital. In: Castiglione, D. – Van Deth, J. W. – Wolleb, G. (eds.): *The Handbook of Social Capital*. Oxford University Press, Oxford, 22–49.

- Falus I. – Ollé J. (2000): *Statistikai módszerek pedagógusok számára*. Okker Kiadó, Budapest.
- Flap, H. (2002): No Man is an Island: The Research Programme of a Social Capital Theory. In: Favereau, O. – Lazega, E. (eds.): *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks and Organizations*. Oxford University Press, Oxford, 29–59.
- Forester, T. (1987): *High-Tech Society: The Story of the Information Technology Revolution*. Basil Blackwell, Oxford.
- Fukuyama, F. (1997): *Bizalom*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- Fukuyama, F. (1999): *Social Capital and Civil Society*. Free Press, New York.
- Fukuyama, F. (2000): *A nagy szétbomlás. Az emberi természet és a társadalmi rend újjászervezése*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- Futó P. (2004): Az EU kisvállalkozás-politikája. In: Szirmai P. (szerk.): *Szemelvénygyűjtemény a Kis- és középvállalkozások a magyar és nemzetközi gazdaságban c. tárgyhoz*. Egyetemi jegyzet, BKÁE, Budapest, 106–118.
- Gábor R. I. – Galasi P. (1981): *A „második” gazdaság*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Gambetta, D. (1988): Can We Trust Trust? In: Gambetta, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, Oxford, 213–237.
- Gambetta, D. (1993): *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Harvard University Press, Cambridge.
- Gomes-Casseres, B. (1994): Group versus Group: How Allience Networks Compete. *Harvard Business Review*, 72 (4): 62–74. DOI: <http://dx.doi.org/10.1225/94402>
- Grabher, G. (1993): The Weakness of Strong Ties: The Lock-in of Regional Development in the Ruhr Area. In: Grabher, G. (ed.): *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. Routledge, London and New York, 255–277.
- Granovetter, M. (1973): The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6): 1360–1380. DOI: <http://dx.doi.org/10.1086/225469>
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481–510. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/2780199>
- Granovetter, M. (1988): A gyenge kötések ereje: a hálózatelemzés felülvizsgálata. *Szociológiai Figyelő*, 4 (3): 39–60.
- Granovetter, M. (1992): Problems of Explanation in Economic Sociology. In: Nohria, N. – Eccles, R. G. (eds.): *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Harvard Business School Press, Boston, 25–56.

- Gulati, R. (1998): Alliances and Networks. *Strategic Management Journal*, 19 (4): 293–317. DOI: [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199804\)19:4<293::AID-SMJ982>3.0.CO;2-M](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199804)19:4<293::AID-SMJ982>3.0.CO;2-M)
- Gulati, R. (1999): Network Location and Learning: The Influence of Network Resource and Firm Capabilities on Alliance Formation. *Strategic Management Journal*, 20 (5): 293–317. DOI: [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199905\)20:5<397::AID-SMJ35>3.0.CO;2-K](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199905)20:5<397::AID-SMJ35>3.0.CO;2-K)
- Gulati, R. – Nohria, N. – Zaheer, A. (2000): Strategic Networks. *Strategic Management Journal*, 21 (3): 397–420. DOI: [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200003\)21:3<203::AID-SMJ102>3.0.CO;2-K](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200003)21:3<203::AID-SMJ102>3.0.CO;2-K)
- Győri Á. (2007): *Kis- és középvállalkozások vizsgálata a Dunaiújvárosi kistérségben.* In: Dunaiújváros és térsége 7. kötet. Dunaiújvárosi Főiskola Térségfejlesztési Kutatócsoport, Dunaiújváros, 47–72.
- Győri Á. (2011): A kkv-szektor gazdálkodási racionalitása, 2010. In: Czákó Á. – Husz I. – Szántó Z. (szerk.): *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában.* Gazdaságsszociológiai műhelytanulmányok, BCE, Budapest, 143–155.
- Győri Á. (2012): A racionális kisvállalati gazdálkodás tényezői, 2006–2010. *Közgazdasági Szemle*, 59 (2): 189–219.
- Győri Á. (2013): Analysing the Solution-seeking Behavior of Small Hungarian Enterprises between 2006 and 2010. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 4 (1): 81–104.
- Hamilton, G. G. – Zeile, W. – Kim, W.-J. (1990): The Network Structures of East Asian Economies. In: Clegg, S. R. – Redding, G. S. (eds.): *Capitalism in Contrasting Cultures.* De Gruyter, New York, 383–390.
- Hamel, G. – Doz, Y. – Prahalad, Ch. (1989): Collaborate with your Competitors and Win. *Harvard Business Review*, 67 (1): 133–139.
- Hanifan, L. J. (1920): *The Community Center.* Silver Burdett, Boston. ADAPT.
- Helper, S. (1996): Hybrid Factory: Japanese Production Systems in the United States. *Business History Review*, 70 (3): 420–501. DOI: <http://dx.doi.org/10.23073117252>
- Helper, S. – Sako, M. (1995): Supplier Relations in Japan and the United States: Are They Converging? *Sloan Management Review*, 36 (3): 74–84.
- Herrigel, G. B. (1993): Power and Redefinition of Industrial Districts: The Case of Baden-Württemberg. In: Grabher, G. (ed.): *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks.* Routledge, London and New York, pp. 227–251.
- Horváth I. – Szabó F. – Cinkóczi S. (1999): *Dunaferr, Dunai Vasmű krónika.* Dunatáj Kiadó, Dunaiújváros.

- Husztai Zs. (2003): *Dunaújváros gazdaságszerkezeti változásai*. In: Dunaújváros és térsége 3. kötet. Dunaújvárosi Főiskola Térségfejlesztési Kutatócsoport, Dunaújváros, 91–102.
- Imreh Sz. – Lengyel I. (2002): A kis- és középvállalkozások regionális hálózatai. In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei. Regionális innovációs folyamatok és klaszterek*. JatePress, Szeged, 154–174.
- Inzelt A. (2011): Innováció és nemzetköziesedés a kicsik világában. Egy e-felvétel eredményei. *Külgazdaság*, 55 (9–10): 122–154.
- Inzelt A. – Szerb L. (2003): Az innovációs aktivitás vizsgálata ökonometriai módszerekkel. *Közgazdasági Szemle*, 50 (11): 1002–1021.
- Jarillo, J. C. (1995): *Strategic Networks: Creating the Borderless Organization*. Butterworth-Heinemann, London.
- Johannisson, B. – Alexanderson, O. (1994): Beyond Anarchy and Organisation: Entrepreneurs in Contextual Networks. *Entrepreneurship and Regional Development*, 6 (4): 329–356. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/08985629400000020>
- Johnston, R. R. – Lawrence, P. R. (1988): Beyond Vertical Integration: The Rise of the Value – Adding Partnership. *Harvard Business Review*, 88 (7–8): 94–101. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/3117252>
- Kállay L. – Köhegyi K. – Kissné K. E. – Maszlag L. (szerk.) (2009): *A kis- és középvállalkozások helyzete 2008*. Éves jelentés. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, Budapest. http://www.ngm.gov.hu/data/cms/2009046/kkvk_helyzete2008.pdf (letöltés: 2011. 10. 06.)
- Kelemen K. (1999): Kisvállalkozások egy iparvárosban. A győri kisvállalkozások és a helyi gazdaságszerkezet. *Szociológiai Szemle*, 9 (1): 143–161.
- Kocsis É. (1999): Tanuló hálózatok. Hibrid elrendeződés és stratégiai járadékvadászat. *Vezetéstudomány*, 30 (2): 2–13.
- Kocsis É. – Szabó K. (2000): *A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Kogut, B. (1988): Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives. *Strategic Management Journal*, 9 (4): 319–332. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250090403>
- Kogut, B. – Zander, U. (1993): Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation. *Journal of International Business Studies*, 24 (4): 625–645. DOI: <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490248>
- Kopasz M. (2001): *Vállalatközi kapcsolatok. Nemzetgazdasági és regionális szintű elemzések*. Konjunktúra Kutatási Füzetek 4., TÁRKI, Budapest.

- Kopasz M. (2003): A bizalom különböző aspektusai a hazai vállalkozások üzleti kapcsolataiban. In: Lengyel Gy. (szerk.): *Információs technológia és életminőség*. BKÁE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, Budapest, 87–112.
- Kopasz M. (2005): Jó szándék és kompetencia, avagy a bizalom két összetevője egy magyarországi vállalati felmérés tükrében. *Erdélyi Társadalom*, 3 (2): 71–89.
- Közép-Dunántúli Operatív Program. CCI-szám: 2007HU161PO005.
http://www.nfu.hu/umft_operativ_programok (letöltés: 2012. 08. 14.)
- Kőhegyi K. (2005): Vállalkozói hálózatok. *Közgazdasági Szemle*, 52 (5): 480–493.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (1996): *Magyar statisztikai évkönyv 1995*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (1997): *Magyar statisztikai évkönyv 1996*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (1998): *Magyar statisztikai évkönyv 1997*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (1999): *Magyar statisztikai évkönyv 1998*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2000): *Magyar statisztikai évkönyv 1999*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2001): *Magyar statisztikai évkönyv 2000*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2002): *Magyar statisztikai évkönyv 2001*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2003): *Magyar statisztikai évkönyv 2002*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2004): *Magyar statisztikai évkönyv 2003*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2005): *Magyar statisztikai évkönyv 2004*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2006): *Magyar statisztikai évkönyv 2005*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2007): *Magyar statisztikai évkönyv 2006*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2008): *Magyar statisztikai évkönyv 2007*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2009): *Magyar statisztikai évkönyv 2008*. KSH, Budapest.

- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2010): *Magyar statisztikai évkönyv 2009*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2011a): *Magyar statisztikai évkönyv 2010*. KSH, Budapest.
- KSH [KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL] (2011b): *Területi statisztikai évkönyv 2010*. KSH, Budapest.
- Kuczi T. (1996): A vállalkozások társadalmi tökéi az átalakulásban. *Századvég*, 1 (1): 25–41.
- Kuczi T. (1998): Vállalkozás és kultúra – az életutak finalitása. *Replika*, 9 (29): 157–170.
- Kuczi T. (2000): *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Replika Kör, Budapest.
- Kuczi T. – Makó Cs. (1993): *A vállalkozások kollektív munkaszervezete. Egy lehetséges vállalkozói övezet csírája?* BKE Szociológia Tanszék, MTA Társadalmi Konfliktusok Kutató Központja, Budapest.
- Kuczi T. – Vajda Á. (1991): A kisvállalkozók társadalmi összetétele. *Közgazdasági Szemle*, 38 (1): 83–97.
- Kürtösi Zs. (2005): A társadalmi kapcsolatháló elemzés módszertani alapjai. In: Letenyei L. (szerk.): *Településkutatás szöveggyűjtemény*. Ráció, Budapest, 663–684.
- Labianca, G. – Brass, D. (2006): Exploring Social Ledger: Negative Relationships and Negative Asymmetry in Social Networks in Organizations. *Academic Management of Review*, 31 (3): 596–614. DOI: <http://dx.doi.org/10.5465/AMR.2006.21318920>
- Laki M. (1994): A magánvállalkozások növekedési esélyei Magyarországon. *Külgazdaság*, 38 (12): 41–54.
- Laky T. (1998): A kisvállalkozások növekedésének korlátai. *Szociológiai Szemle*, 8 (1): 23–39.
- Laky T. – Neumann L. (1990): A nyolcvanas évek kisvállalkozói. In: Andorka R. – Kolosi T. – Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi Riport 1990*. TÁRKI, Budapest, 272–287.
- Lazerson, M. (1993): Factory or Putting-out? Knitting Networks in Modena. In: Grabher, G. (ed.): *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. Routledge, London and New York, 203–227.
- Lei, D. – Hitt, M. A. – Bettis, R. (1996): Dynamic Core Competences through Meta-Learning and Strategic Context. *Journal of Management*, 22 (4): 549–569. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/014920639602200402>

- Lengyel Gy. (1998): Megszűnés, bővülés, kapcsolat. A kisvállalkozások helyzete (1993–1996). In: Lengyel Gy. (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszere*. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest, 3–24.
- Lengyel I. (2002): A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei. Regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged, 24–54.
- Leveleki M. (1993): A bomlás virágai. „Ahogy bomlott fel a Videoton, úgy jöttek egyre többen...” *Szociológiai Szemle*, 3 (1): 59–61.
- Leveleki M. (1998): A kisvállalkozások piaci kapcsolatai egy megváltozott gazdasági környezetben. *Valóság*, 41 (5): 125–133.
- Leveleki M. (2002): Az iparosodottság és a kisvállalkozói sűrűség néhány összefüggése. *Századvég*, 7 (25): 77–97.
- Leveleki M. (2008): *Kisvállalkozások iparosodott térségekben a kilencvenes években*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Levinson, N. S. (1994): Inter-organizational Information Systems: New Approaches to Global Economic Development. *Information and Management*, 26 (5): 45–61. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0378-7206\(94\)90064-7](http://dx.doi.org/10.1016/0378-7206(94)90064-7)
- Lin, N. (2001): *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Manski, C. F. (2000): Economic Analysis of Social Interactions. *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3): 115–136. DOI: <http://dx.doi.org/10.1257/jep.14.3.115>
- Matolcsy Gy. (1998): *Innováció és kis- és középvállalati fejlesztési stratégia*. Privatizációs Kutatóintézet, Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság, Budapest.
- Mészáros T. – Szirmai P. (2001): Egy kutatás tanulságai – Az EU kisvállalkozáspolitikája. In: Szirmai P. (szerk.): *Szemelvénygyűjtemény a Kis- és középvállalkozások a magyar és nemzetközi gazdaságban c. tárgyhöz*. Egyetemi jegyzet, BKÁE, Budapest, 229–234.
- Mohr, J. – Spekman, R. (1994): Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques. *Strategic Management Journal*, 15 (2): 135–152. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250150205>
- Morris, J. – Imrie, R. (1992): *Transforming Buyer-Supplier Relations: Japanese-Style Industrial Practices in a Western Context*. MacMillan, London.
- Nemes-Nagy József (2007): Kvantitatív társadalmi térelemzési eszközök a mai regionális tudományban. *Tér és társadalom*, 21 (1): 1–19.

- Nemzeti Fejlesztési Terv 2004–2006. Magyarország Strukturális Alapokból Támogatható fejlesztéspolitikai célkitűzései. http://www.nfu.hu/nemzeti_fejlesztési_terv (letöltés: 2012. 11. 16.)
- Nohria, N. – Eccles, R. G. (1992): Face – toFace: Making Network Organization a Work. In: Nohria, N. – Eccles, R. G. (eds.): *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Harvard Business School Press, Boston, 288–308.
- OECD [ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT] (2002): *Small and Medium Enterprise Outlook*. OECD, Paris.
- OECD [ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT] (2004): *Understanding Economic Growth*. Palgrave MacMillan, New York.
- OECD [ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT] (2005): *SME and Entrepreneurship Outlook*. OECD, Paris.
- Orbán A. – Szántó Z. (2005): A társadalmi tőke. *Erdélyi Társadalom*, 3 (2): 55–70.
- Osborn, R. N. – Hagedoorn, J. (1997): The Institutionalization and Evolutionary Dynamics of Inter-organizational Alliances and Networks. *Academy of Management Journal*, 40 (2): 261–278. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/256883>
- Parvinen, P. M. T. (2003): *Towards a Governance Perspective to Mergers and Acquisitions*. Ph.D. értekezés. Helsinki University of Technology Department of Industrial Engineering and Management Institute of Strategy and International Business. <http://lib.tkk.fi/Diss/2003/isbn9512263815/isbn9512263815.pdf> (letöltés: 2012. 10. 11.)
- Pecze K. (2002): *Stratégia és vállalatközi kapcsolatok*. BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék, Műhelytanulmány, Budapest. <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/42/1/Pecze15.pdf> (letöltés: 2011. 08. 14.)
- Penn, R. (1992): Contemporary Relationships Between Firms in a Classic Industrial Locality: Evidence from the Social Change and Economic Life Initiative. *Work, Employment and Society*, 6 (2): 209–227. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/095001709262003>
- Perrow, Ch. (1986): *Complex Organizations: A Critical Essay*. 3rd edition, McGraw-Hill, New York.
- Perrow, Ch. (1993): Small Firm Networks. In: Swedberg, R. (ed.): *Explorations in Economic Sociology*. Russel Sage Foundation, New York, 377–402.
- Perrow, Ch. (1997): *Szervezetpszichológia*. Osiris, Budapest.
- Pfeffer J. – Salancik, G. (1978): *The External Control of Organisation: A Resource Dependence Perspective*. Harper and Row, New York.
- Pilotti, L. (1999): Evolutionary and Adaptive Local Systems in North East Italy: Strategies of Localized Learning, Open Leadership and Cooperation. Towards Imperfect „Communitarian Capitalism”. *Human Systems Management*, 18 (2): 87–106.

- Piore, M. J. – Sabel, Ch. F. (1984): *The Second Industrial Divide*. Free Press, New York.
- Pokol B. (1997): *Szociológiaelmélet*. Felsőoktatási Koordinációs Iroda, Budapest.
- Polányi K. (1976): A gazdaság mint intézményesített folyamat. In: Polányi K.: *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet*. Gondolat, Budapest. 228–273.
- Porter, M. E. (2001): *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington.
- Portes, A. – Sensenbrenner, J. (1998): Beágyazottság és bevándorlás. Megjegyzések a gazdasági cselekvés társadalmi meghatározóiról. In: Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták. A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Aula, Budapest, 281–317.
- Powell, W. W. (1987): Hybrid Organizational Arrangement: New Form or Transitional Development? *California Management Review*, 30 (1): 67–87.
- Putnam, R. D. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.
- Putnam, R. D. (1995): Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1): 65–78. DOI: <http://dx.doi.org/10.1353/jod.1995.0002>
- Putnam, R. D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.
- Redding, G. S. (1991): Culture and Entrepreneurial Behavior among the Overseas Chinese. In: Berger, B. (ed.): *The Culture of the Entrepreneurship*. ICS Press, San Francisco, 137–227.
- Román Z. (2006): *A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség*. KSH, Budapest.
- Róna-Tas Á. (1997): *The Great Surprise of the Small Transformation: The Demise of Communism and the Rise of Private Sector in Hungary*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Sabel, Ch. F. (1989): Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies. In: Hirst, P. – Zeitlin, J. (eds.): *Revising Industrial Decline?* St. Martin's, New York, 17–70.
- Sako, M. (1992): *Prices, Quality and Trust: Interfirm Relations in Britain and Japan*. Cambridge University Press, New York.
- Sako, M. (2000): Does Trust Improve Business Performance? In: Lane, C. – Banchmann, R. (eds.): *Trust within and between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications*. Oxford University Press, Oxford, 88–117.
- Scharle Á. (2000): Önfoglalkoztatás, munkanélküliség és családi kisvállalkozások Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 47 (3): 250–257.

- Sengenberger, W. – Pyke, F. (1991): Small Firm Industrial District and Local Economic Regeneration: Research and Policy Issues. *Labour and Society*, 16 (1): 1–24.
- Sik E. (2005): A társadalmi tőke és a bizalom. In: Medgyesi M. – Tóth I. Gy. (szerk.): *Kockázat, bizalom, részvétel a magyar gazdaságban és társadalomban*. TÁRKI, Budapest. <http://www.socialnetwork.hu/cikkek/tarsTokeKotet.pdf> (letöltés: 2010. 04. 16.)
- Spéder Zs. (1997): Háztartások egy kistérségben. *Szociológiai Szemle*, 7 (1): 3–21.
- Sprenger, R. U. (2001): *Inter-firm Networks and Regional Networks: Opportunities for Employment and Environmental Protection*. ADAPT of the Federal Labour Office, Bonn. <http://www.oecd.org/regional/leed/1814278.pdf> (letöltés: 2010. 08. 12.)
- Stark, D. (1994a): Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek. Rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban. I. rész. *Közgazdasági Szemle*, 41 (11): 933–948.
- Stark, D. (1994b): Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek. Rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban. II. rész. *Közgazdasági Szemle*, 41 (12): 1053–1069.
- Storper, M. – Harrison, B. (1997): Flexibility, Hierarchy and Regional Development: The Changing Structures of Production Systems and their Forms of Governance in the 1990s. *Research Policy*, 20 (5): 407–422. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0048-7333\(91\)90066-Y](http://dx.doi.org/10.1016/0048-7333(91)90066-Y)
- Szabó K. (1999): Hálózatok hiperversenyben. A vállalatok szétesése molekuláris egységekre és összekapcsolódásuk. *Vezetéstudomány*, 30 (1): 15–26.
- Szántó Z. (1999): *A társadalmi cselekvés mechanizmusai*. Aula, Budapest.
- Szántó Z. – Tóth I. Gy. (1993): Társadalmi hálózatok elemzése. *Társadalom és Gazdaság*, 15 (1): 30–55.
- Szerb L. (2010): A magyar mikro-, kis- és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata. *Vezetéstudomány*, 49 (12): 20–35.
- Székelyi M. – Barna I. (2008): *Túlélőkészlet az SPSS-hez. Többváltozós elemzési technikákról társadalomkutatók számára*. Typotex, Budapest.
- Takács K. (2010): Hálózati kísérletek. *Közgazdasági Szemle*, 57 (11): 958–979.
- Tari E. – Buzády Z. (1998): Stratégiai szövetségek a piacgazdasági átmenet lezárulásának időpontjában. Egy kérdőíves felmérés tapasztalatai a vállalati szférában. *Vezetéstudomány*, 29 (2): 35–47.
- Thorelli, H. B. (1986): Networks: Between Markets and Hierarchies. *Strategic Management Journal*, 7 (1): 37–51. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250070105>

- Thurik, R – Wennekers, S. (2004): Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11 (1): 140–149. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/14626000410519173>
- Tóth I. J. (1998): Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992 és 1996 között. *Közgazdasági Szemle*, (6): 591–615.
- Tóth L. (1999): Vállalkozói kapcsolatok egy községben, vállalkozók képe a helyi közvéleményben. In: Lengyel Gy. (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszer*. BKE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, Budapest, 135–173.
- Tóth L. (2003): *A siker és bizalom egy nagyközség vállalkozói körében. Ph.D. értekezés*. Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia Doktori Iskola, Budapest.
- Tóth L. (2004): A bizalom szerepe a helyi gazdasági kapcsolatokban. *Szociológiai Szemle*, 14 (4): 95–129.
- Trigilia, C. (1989): Small Firm Development and Political Subcultures in Italy. In: Goodman, E. – Bamford, J. – Saynor, P. (eds.): *Small Firms and Industrial Districts in Italy*. Routledge, London, 174–197.
- Trigilia, C. (1992): Italian Districts: Neither Myth Nor Interlude. In: Pyke, F. – Sengenberger, W. (eds.): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, ILO, Geneva, 33–47.
- Tully, S. (1993): Modular Corporation. *Fortune Magazine*, 127 (3): 106–114.
- Új Magyarország Fejlesztési Terv. Magyarország Nemzeti Stratégiai Referenciakerete, 2007–2013. http://www.nfu.hu/uj_magyarorszag_fejlesztési_terv_2 (letöltés: 2012. 05. 16.)
- Új Széchenyi Terv. Az Új Széchenyi Terv akciótervei 2011–2013. http://www.nfu.hu/uj_szechenyi_terv (letöltés: 2012. 05. 16.)
- Vadasi A. (2009): *A bizalom és bizalomhiány hatása a vállalkozói hálózatok működésére. Ph.D. értekezés*. Pécsi Tudományegyetem, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, Pécs.
- Valuch T. (2001): *Magyarország társadalomtörténete a XX. század második felében*. Osiris, Budapest.
- Wasserman, S. – Faust, K. (1994): *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Whitley, R. (1991): The Revival of Small Business in Europe. In: Berger, B. (ed.): *The Culture of Entrepreneurship*. Institute for Contemporary Studies Press, San Francisco, 157–189.
- Whitley, R. – Jeffrey, H. – Czaban, L. – Lengyel, Gy. (1996): Trust and Contractual Relations in an Emerging Capitalist Economy: The Changing Trading Relationships of Ten Large Hungarian Enterprises. *Organization Studies*, 17 (3): 397–420. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/017084069601700303>

- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication*. Free Press, New York.
- Williamson, O. E. (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*, 87 (3): 548–577. DOI: <http://dx.doi.org/10.1086/227496>
- Williamson, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.
- Wiseman, J. P. – Duck, S. (1995): Having and Managing Enemies: A Very Challenging Relationships. In: Duck, S. – Wood, J. T. (eds.): *Confronting Relationship Challenges*. Sage Publications, Thousand Oaks, 43–72.
- Zucker, L. G. (1986): Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920. *Research in Organizational Behavior*, 8 (1): 53–111.
- Zukin, S. – DiMaggio, P. (1990): *Structure of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.

A SZERZŐ TÉMÁBAN MEGJELENT PUBLIKÁCIÓI

I. Magyar nyelvű publikációk

Tudományos könyv, könyvfejezet:

- 2011 A kkv-szektor gazdálkodási racionalitása, 2010. In: Czakó Á. – Husz I. – Szántó Z. (szerk.): *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában*. Gazdaságszociológiai műhelytanulmányok, BCE, Budapest, 143-155. ISBN 978-963-503-453-6

Referált szakmai folyóiratcikkek:

- 2013 Kis- és közepes vállalkozások, megújulás, együttműködés. *Statisztikai Szemle*, 91 (3): 229-254. (társszerző: Czakó Ágnes) ISSN 0039-0690
- 2012 A racionális kisvállalati gazdálkodás tényezői, 2006–2010. *Közgazdasági Szemle*, 59 (2): 189-219. ISSN 0023-4346
- 2012 A kisvállalkozások megoldáskereső magatartása, 2010. *Pro Publico Bono Online*, Támop Speciál 2012, (1): 1-15. (társszerző: Czakó Ágnes) ISSN 2062-9966

Konferencia-kötetben megjelent előadás angol összefoglalóval (teljes tanulmány):

- 2010 Kisvállalkozások és pénzügyi piac. In: Paksi V. – Tibori T. (szerk.): *Konfliktus és társadalmi innováció*. A Magyar Szociológiai Társaság 2010. évi konferenciája és éves közgyűlése, 2010. november 5-7., Magyar Szociológiai Társaság, Budapest, 219-225. ISBN 978-963-88633-1-7

II. Angol nyelvű publikáció

Referált szakmai folyóiratcikk:

- 2013 Analysing the solution-seeking behavior of small enterprises between 2006 and 2010. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 4 (1): 81-104. ISSN 0062-087X

MELLÉKLETEK

1. Mellékletek a II. fejezethez

M1. táblázat: A regisztrált és működő vállalkozások számának és arányának alakulása 1990 és 2010 között

Év	Regisztrált vállalkozás (db)	változás előző év = 100%	Működő vállalkozás (db)	Működő/ regisztrált (%)
1995	1053257	100	605794	57,5
1996	1049590	99,6	698045	66,5
1997	998264	95,1	734236	73,5
1998	1026642	102,8	779470	75,9
1999	1049410	102,2	802215	76,4
2000	1094446	104,3	847024	77,4
2001	1124835	102,8	840575	74,7
2002	1152221	102,4	860022	74,6
2003	1176934	102,1	882503	75,0
2004	1198628	101,8	871956	72,7
2005	1208780	100,8	707756	58,5
2006	1183953	97,9	698146	58,9
2007	1233704	104,2	688058	55,7
2008	1561446	126,5	701399	45,0
2009	1592591	101,9	688996	43,2
2010	1644484	103,2	n.a.	n.a.

Forrás: Magyar statisztikai évkönyvek adatai alapján számolva (KSH 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011a)

M2. táblázat: A regisztrált vállalkozások megoszlása gazdálkodási formák szerint (%), 2005–2010

Gazdálkodási forma	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Társas vállalkozás	41,2	43,4	42,9	35,9	36,4	36,5
jogi személyiségű	19,9	21,5	22,1	19,7	21,1	22,3
jogi személyiség nélküli	21,3	21,8	20,8	16,1	15,3	14,2
Egyéni vállalkozás	58,8	56,6	56,9	64,0	63,6	63,5
<i>Összesen</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Forrás: Magyar statisztikai évkönyvek adatai alapján számolva (KSH 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011a)

M3. táblázat: A működő vállalkozások méret szerinti megoszlása (db, %), 2009. december 31-i állapot

Méret szerinti vállalat-kategóriák	Vállalkozások száma	Vállalkozások aránya
Mikro-vállalkozás (1-9 fő)	657.102	95,4
Kisvállalkozás (10-49 fő)	26.278	3,9
Középvállalkozás (50-249 fő)	4.746	0,7
<i>Kkv-szektor együttesen</i>	<i>688.126</i>	<i>99,8</i>
Nagyvállalkozás (250 fő felett)	870	0,2
<i>Összesen</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Forrás: Magyar statisztikai évkönyv, 2009 (KSH 2010)

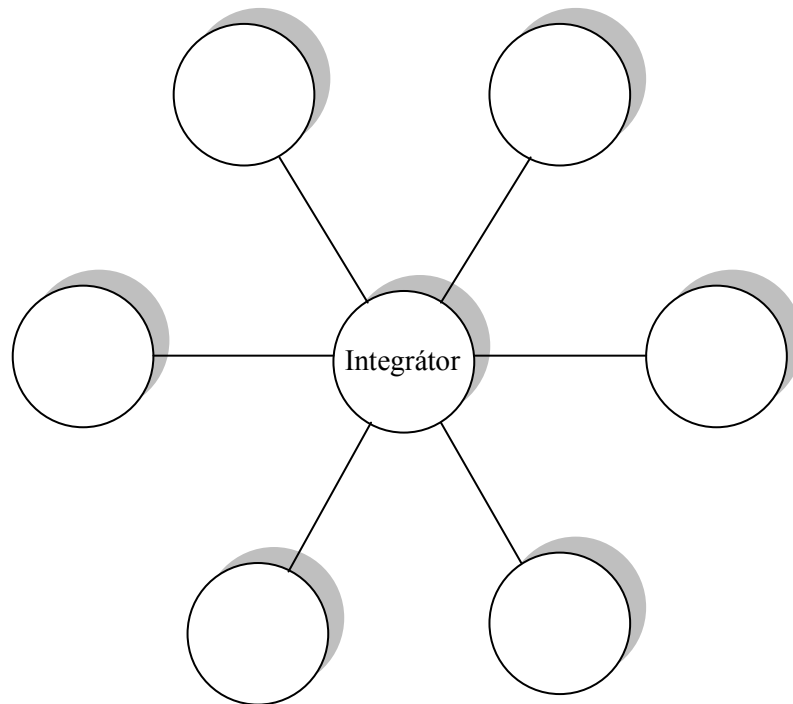
M4. táblázat: A működő kis- és közepes vállalkozások és a nagyvállalkozások megoszlása gazdasági ág szerint (%), 2009. december 31-i állapot

Gazdasági ág	KKV szektor	Nagyvállalat	Összesen
Mezőgazdaság, erdő- és halgazdálkodás	3,3	3,4	3,3
Bányászat	0,0	0,2	0,0
Feldolgozóipar	7,5	43,7	7,5
Villamosenergia-, gáz- és vízellátás	0,3	6,3	0,3
Építőipar	9,8	3,1	9,8
Kereskedelem, javítás	20,2	12,6	20,2
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	4,7	1,8	4,6
Szállítás, posta, távközlés	9,3	12,3	9,3
Pénzügyi szolgáltatás	3,8	3,5	3,7
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás, mérnöki tevékenység	19,6	3,5	19,5
Oktatás	4,0	0,0	3,9
Egészségügy	3,8	0,9	3,8
Egyéb adminisztratív, művészeti, közösségi, személyi szolgáltatás	13,7	8,7	14,1
<i>Összesen</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Forrás: Magyar statisztikai évkönyv, 2010 adatai alapján számolva (KSH 2011a)

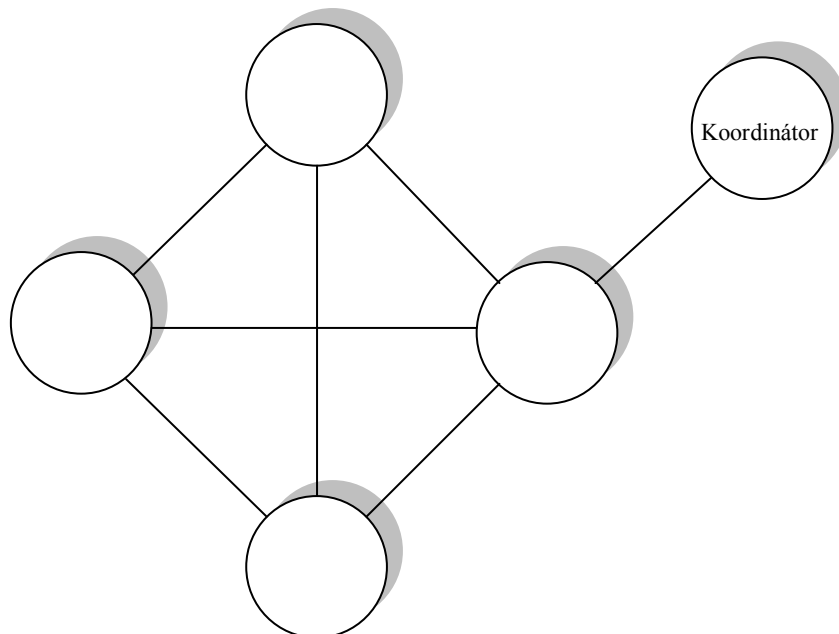
2. Mellékletek a III. fejezethez

M1. ábra: A vertikális hálózatok felépítése



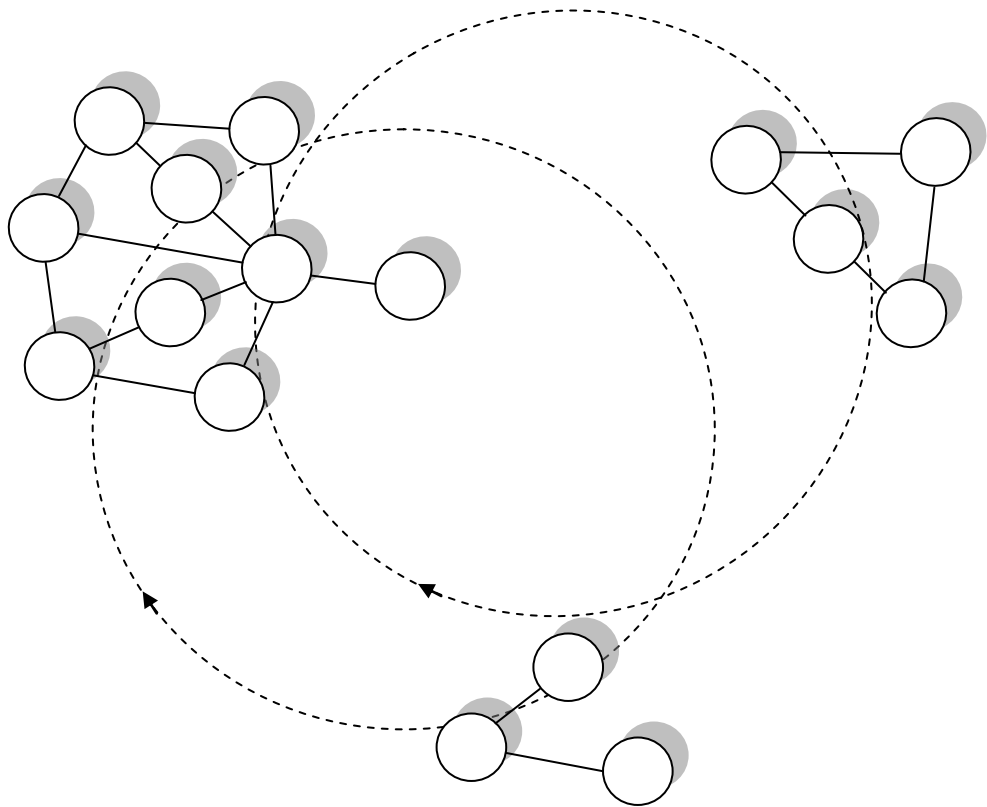
Forrás: Sprenger (2001: 24) alapján Imreh–Lengyel (2002: 157)

M2. ábra: A horizontális hálózatok felépítése



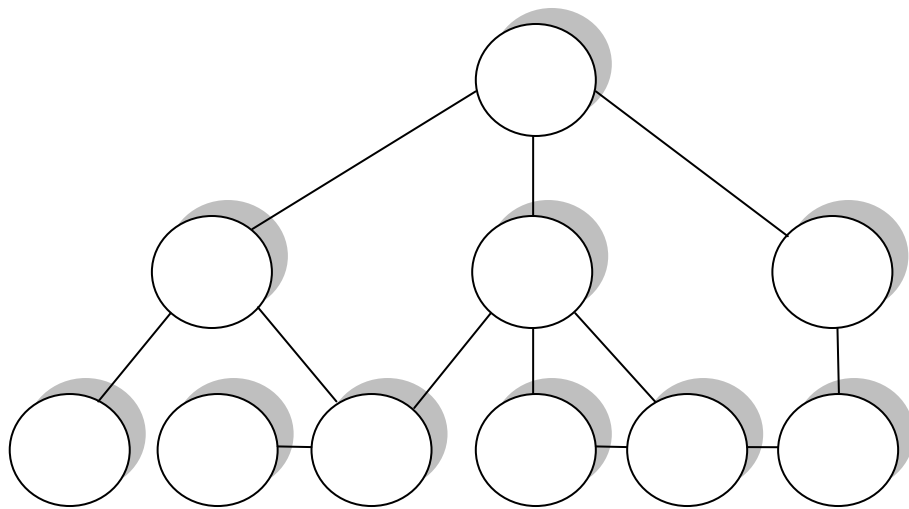
Forrás: Sprenger (2001: 24) alapján Imreh–Lengyel (2002: 160)

M3. ábra: A dinamikus hálózatok felépítése



Forrás: Sprenger (2001: 24) alapján Imreh–Lengyel (2002: 161)

M4. ábra: A „hibrid” hálózatok felépítése



Forrás: Sprenger (2001: 24) alapján Imreh–Lengyel (2002: 161)

M5.táblázat. Angelusz Róbert és Tardos Róbert társadalmi tőke fogalmának három lehetséges interpretációját összefoglaló „kísérleti sémája”

<i>Rövid jelző</i>	<i>Szimbolikus megközelítés</i>	<i>Hálózati megközelítés</i>	<i>Normatív megközelítés</i>
Kiemelt tárgy/téma	Csoporttagság, „jó hírnév”, presztízs, előkelő, jó társasághoz tartozás	Jó kapcsolatok, ezeken keresztüli segítség, kiterjedése, összetétele, kötések ereje, közvetítő helyzet, szerkezeti lyukak	Társadalmi integráció, elkötelezettség, reciprocitás, bizalom, civil szerepvállalás
Elemzési szint	Csoport, Individuum	Individuum	Csoport
Az erőforrás karaktere	Szimbolikus	Instrumentális	Normatív-expresszív
Miből fakad a társadalmi tőkéhez való hozzáférés	Adott (<i>ascribed</i>) (pl.csoporttagságból fakadó, családi származás, médiaszereplés stb) Elért	Elért (<i>achieved</i>)	Más tevékenységek „mellékterméke”
Specifikus társadalmi tőkéből származó előny	Megbecsültség, tisztelet	Segítség, tanács, értékes vagy többletinformációk	Bizalom, kölcsönös támogatás
Eredete	Az egyén státuscsoportja	Ismerősi, baráti kapcsolatok	Közösség egésze (csoport, család stb.)
Tőkeakkumuláció	Rekonverziós stratégiák, szimbolikus pozíciók körüli legitimációs küzdelmek	Befektetés a kapcsolatokba (elsődlegesen státuselérés céljából) költség-haszon kalkuláció	Közjó, potyautas-probléma
Elsődleges kérdés	Különböző hozzáférési lehetőségek	A társadalmi vs. emberi tőke szerepe a státuselérésben	Az együttműködés fenntartása
A kutatás tipikus helye	Európai (francia) szintér	Amerikai és európai szintér	Multi- és interkulturális (longitudinális) perspektíva
Célközeg	Elitkutatások	A teljes populáció	Közösség
Az operacionalizáltság foka	Alacsony (erősen metaforikus)	Magas (kapcsolathálózat-elemzési apparátus miatt)	Mérsékelt
A hálózat aspektus szerepe	Alacsony	Kiterjedés, kapcsolatok sokfélesége, heterofília, hídszerű kapcsolatok	Sűrű kötések, zártság, csoportkohézió
Metodológia	Közvetlen háttérváltozók	Név és pozíciógenerátor-technika	Sűrűségi mutatók, tagsági adatok

Forrás: Angelusz–Tardos (2001: 299) alapján Csizmadia (2008: 302)

4. Melléklet az V.2. fejezethez

Kutatási kérdőív

A KIS- ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÁSOK EGYÜTTMŰKÖDÉSI KAPCSOLATAINAK VIZSGÁLATA A DUNAÚJVÁROSI KISTÉRSÉGBEN

Tisztelt Vállalkozó!

A Dunaújvárosi kistérségben működő kis- és középvállalkozások körében végzünk kutatást a vállalkozások közötti együttműködések feltárása céljából, melyben a közreműködését és segítségét szeretnénk kérni, s a témával kapcsolatban néhány kérdést feltenni Önnek, mint a vállalkozás döntési jogkörrel bíró személyének. Kérjük, segítse munkánkat!

A kutatásban résztvevők egyetemlegesen garantálják, hogy a vállalkozás által rendelkezésre bocsátott adatok felhasználása csak kutatási célokból történik, egyedi információk csak a vállalkozás vezetőjének írásbeli beleegyezésével kerülhetnek nyilvánosságra! A felmérésben való részvétel önkéntes.

1. Először Önről szeretnénk néhány fontos információt megtudni. Mi az Ön beosztása a vállalkozáson belül?

- 1 – tulajdonos-menedzser
- 2 – igazgató (ügyvezető, elnök-vezérigazgató, vezérigazgató)
- 3 – igazgató helyettes (általános, gazdasági, műszaki, humánpolitikai, értékesítési, egyéb)
- 4 – főkönyvelő
- 5 – egyéb alkalmazott, éspedig:
- X –

2. Mi az Ön legmagasabb befejezett iskolai végzettsége?

- 1 – 8 általános vagy annál kevesebb
- 2 – szakmunkásképző, szakiskola érettségi nélkül
- 3 – középiskolai, gimnáziumi érettségi
- 4 – felsőfokú szakképzés (érettségit követő felsőfokú szakképzés; felsőfokú technikum)
- 5 – főiskola, egyetem
- 6 – tudományos fokozat
- X –

3.

A KÉRDEZETT NEME:	1 – FÉRFI	2 – NŐ
--------------------------	------------------	---------------

4. Az Ön születésének éve?

19.....

X –

5. A vállalkozás alapításának éve?

.....

X –

6. Mi a vállalkozás jogi formája?

1 – egyéni vállalkozás

2 – Bt

3 – Kft

4 – Rt (Zrt, Nyrt)

5 – szövetkezet

6 – egyéb szervezet, éspedig:

X –

7. Mekkora a külföldi tulajdon részaránya a vállalkozásban?

.....%

000 – nincs benne külföldi tulajdon

999 – NT X –

8. Mi a legjellemzőbb az Ön vállalkozásának tulajdonosi körére jelenleg?
(Jellemzően kikből áll a tulajdonosi kör?)

- 1 – Kizárólag családtagok a tulajdonosok (férj, feleség, szülők, gyerekek, testvérek),
- 2 – a tulajdonosok többsége rokonságban van egymással (após, anyós, sógor, stb.),
- 3 – tulajdonosok baráti körből, jó ismerősi körből (volt iskolatársak, munkatársak, barátok) származnak, vagy
- 4 – kizárólag szakmai alapon szerveződik a tulajdonosi kör?

9 – NT X –

9. Mi a vállalkozás főtevékenységének területe?

- 01 – kereskedelem
- 02 – építőipar
- 03 – feldolgozóipar
- 04 – villamosenergia
- 05 – szállítás
- 06 – turizmus, vendéglátás
- 07 – mezőgazdaság, erdőgazdálkodás
- 08 – ingatlanügyek, gazdasági szolgáltatások
- 09 – pénzügyi szolgáltatás
- 10 – oktatás, kultúra, tudomány
- 11 – egészségügyi szolgáltatás
- 12 – egyéb szolgáltatás

99 – NT X –

10. Mekkora volt a vállalkozás (éves) nettó árbevétele 2009-ben millió forintban?

.....000.000 (millió) Forint

9 – NT X –

11. Mekkora volt a vállalkozás (éves) nettó árbevétele 2009-ben?

- 1 – 0-50 millió forint között
- 2 – 51-100 millió forint között
- 3 – 101-200 millió forint között
- 4 – 201-1000 millió forint
- 5 – 1 milliárd forint felett
- 9 – NT X –

12. Kérjük, vegye számba, hogy hozzávetőlegesen mekkora arányt képviseltek az elmúlt 2 évben a vállalkozás beszerzésében az alábbi földrajzi helyek? És az értékesítésében?

	Beszállítók (beszerzés)		Vásárlók (értékesítés)	
1. Dunaújváros és a kistérségi települések (Baracs, Daruszentmiklós, Előszállás, Kisapostag, Mezőfalva, Nagykarcsony, Nagyvenyim, Rácalmás)	%	X	%	X
2. Fejér megye további települései	%	X	%	X
3. a régió másik 2 megyéje (Komárom-Esztergom megye és Veszprém megye)	%	X	%	X
4. Magyarország többi része	%	X	%	X
5. az Európai Unió országai	%	X	%	X
6. más európai országok	%	X	%	X
7. Európán kívüli országok	%	X	%	X
ELLENŐRIZNI!	100 %	X	100 %	X

13. Kialakított-e az Ön vállalkozása az alábbi szervezetekkel, intézményekkel együttműködési kapcsolatot az elmúlt 2 évben? HA IGEN: Hány ilyen típusú szervezettel van együttműködési kapcsolatuk?

Alakított-e ki együttműködési kapcsolatot a vállalkozás...	nem	igen		HA IGEN: Hány ilyen szervezettel van kapcsolatuk?		
				db.	NT	
1. helyi vállalkozási központtal?	1	2	X		9	X
2. önkormányzattal?	1	2	X		9	X
3. kereskedelmi és ipari kamarával?	1	2	X		9	X
4. inkubátorházzal?	1	2	X		9	X
5. ipari parkkal?	1	2	X		9	X
6. innovációs központtal?	1	2	X		9	X
7. vállalkozásfejlesztési ügynökséggel (állami)?	1	2	X		9	X
8. egyéb vállalkozásfejlesztési, tanácsadó szervezettel?	1	2	X		9	X
9. civil szervezettel (alapítványok, egyesületek)?	1	2	X		9	X
10. egyetemmel, főiskolával?	1	2	X		9	X
11. állami vagy magán kutatóintézetrel?	1	2	X		9	X
12. bankkal, takarékszövetkezettel?	1	2	X		9	X

13.folytatás HA VAN EGYÜTTMŰKÖDÉSI KAPCSOLAT A FELSOROLT SZERVEZETEK VALAMELYIKÉVEL: Milyen rendszeres az Önök és az adott szervezet között a kapcsolat (HA EGY KATEGÓRIÁN BELÜL TÖBB PARTNERSZERVEZETTEL VAN KAPCSOLAT, AKKOR SORONKÉNT TÖBB VÁLASZ IS LEHET! Ennek feltüntetése a pótlapon lehetséges.)? És konkrétan miben nyilvánul meg az Önök közötti együttműködés (szöveges válasz)? Hivatalos úton tartják a kapcsolatot vagy személyes ismerős révén érintkeznek, aki adott esetben elintézi valamit, informál vagy segít, ha kell?

HA VAN KAPCSOLAT: az milyen rendszeres, miben nyilvánul meg és van-e ott ismerős, aki révén tartják a kapcsolatot?	állandó, hosszú ideje tartó kapcsolat	ismétlődő, de nem folyamatos kapcsolat	esetleges jellegű, egyszeri kapcsolat	kapcsolat konkrét tartalma	személyes ismerős	hivatalos kapcsolat
1. helyi vállalkozási központtal?	1	2	3		1	2
2. önkormányzattal?	1	2	3		1	2
3. kereskedelmi és ipari kamarával?	1	2	3		1	2
4. inkubátorházzal?	1	2	3		1	2
5. ipari parkkal?	1	2	3		1	2
6. innovációs központtal?	1	2	3		1	2
7. vállalkozásfejlesztési ügynökséggel (állami)?	1	2	3		1	2
8. egyéb vállalkozásfejlesztési szervezettel?	1	2	3		1	2
9. civil szervezettel (alapítványok, egyesületek)?	1	2	3		1	2
10. egyetemmel, főiskolával?	1	2	3		1	2
11. állami vagy magán kutatóintézetrel?	1	2	3		1	2
12. bankkal, takarékszövetkezettel?	1	2	3		1	2

14. Kérjük, vegye számba, hogy jelenleg az Önök vállalkozásának hány más vállalkozással van üzleti partneri, együttműködési kapcsolata?

.....db.

99 – NT X –

HA A VÁLASZ NULLA, TOVÁBB A 16. KÉRDÉSRE!

15. A következő kérdés arra vonatkozik, hogy mi jellemzi az Ön vállalkozása által az elmúlt 2 évben kialakított vállalkozási együttműködéseket. A vállalkozás partnercégei mikro-, kis-, közép- vagy nagyvállalkozások az alkalmazottaik becsült létszáma alapján? (TÖBB PARTNERCÉG ESETÉN A HÚSZ LEGFONTOSABRA GONDOLJON, külön-külön kérjük a választ!) Hol található a partnercég székhelye és mivel foglalkozik? Kérjük, röviden jellemezze, hogy konkrétan miben nyilvánul meg az Önök közötti együttműködés! Milyen rendszeres a kapcsolatuk: egyszeri vagy ismétlődő (de nem állandó) vagy hosszú távú, tartós kapcsolat? Milyen az együttműködés formai kerete: szóbeli megállapodás van Önök között vagy szóbeli megállapodás előzte meg az írásos szerződést (a termelést, gyártást stb. már megkezdték az írásos szerződés megkötése előtt) vagy általános keretszerződést vagy minden részletre kiterjedő szerződéses megállapodást kötöttek? A partnercéggel hivatalos úton érintkeznek vagy van ott egy személyes ismerős, aki adott esetben elintézi valamit, informál vagy segít, ha kell?

sor-szám	Partnercég mérete	Partnercég székhelye	Partnercég tevékenysége	Miben nyilvánul meg az együttműködés?	Milyen rendszeres a kapcsolat?	Milyen az együttműködés formai kerete?	Van-e ott személyes ismerős?
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							

15. folytatás

sor-szám	Partnercég mérete	Partnercég székhelye	Partnercég tevékenysége	Miben nyilvánul meg az együttműködés?	Milyen rendszeres a kapcsolat?	Milyen az együttműködés formai kerete?	Van-e ott személyes ismerős?
11.							
12.							
13.							
14.							
15.							
16.							
17.							
18.							
19.							
20.							

MINDENKITŐL!

16. Az Ön vállalkozása törekszik-e állandó partneri kapcsolatok kialakítására és fenntartására?

1 – igen → **Miért?**

RÉSZLETESEN LEÍRNI !

.....

2 – nem → **Miért?**

.....

9 – NT X –

17. Szerepet játszott-e az elmúlt 2 évben az együttműködő/üzleti partner kiválasztásakor nagymértékben, közepes vagy kismértékben a...?

Szerepet játszott-e a partner kiválasztásakor a...	nagy-mértékben	közepes mértékben	kis-mértékben	nem játszott szerepet	NT	
1. partnercég által nyújtott termékek/szolgáltatások ára?	4	3	2	1	9	X
2. partnercég pénzügyi stabilitása?	4	3	2	1	9	X
3. partnercég megbízhatósága?	4	3	2	1	9	X
4. partnercég szakmai háttere?	4	3	2	1	9	X
5. partnercég kapcsolati tőkéje?	4	3	2	1	9	X
6. partnercég üzleti befolyása?	4	3	2	1	9	X
7. partnercég piac részesedése?	4	3	2	1	9	X
8. partnercég politikai értékrendje?	4	3	2	1	9	X
9. partnercég rokon, ismerős általi vezetése?	4	3	2	1	9	X
10. személyes ismeretség?	4	3	2	1	9	X
11. a partnercég mérete?	4	3	2	1	9	X
12. egyéb szempont, éspedig..?	4	3	2	1	9	X

18. Van-e üzleti partneri kapcsolata a vállalkozásnak a Dunaferri vállalatcsoporttal?

- 1 – Igen, közvetlen üzleti kapcsolatunk van a Dunaferri vállalatcsoporttal.
- 2 – Nincs közvetlen üzleti kapcsolatunk a Dunaferri vállalatcsoporttal, de vállalkozásunk partnercégének/partnercégeinek közvetlen üzleti partnere.
- 3 – Nincs sem közvetlen, sem közvetett üzleti kapcsolatunk a Dunaferri vállalatcsoporttal.

9 – NT X –

19. Pályázott-e a vállalkozás az elmúlt 2 évben beruházási, fejlesztési forrásokra?

- 1 – igen → **19.a.** Hány pályázatot nyújtott be?db.
19.b. Ebből hány pályázatot bíraltak el kedvezően?db.
19.c. Az elmúlt 2 évben benyújtott pályázatot/pályázatokat...?
1 – egyedül (.....db.), vagy
2 – más szervezettel közösen nyújtotta be(.....db.)?
19.d. Milyen célra nyújtott be pályázatot az elmúlt 2 évben?
(Több válasz is megjelölhető!)
1 – infrastruktúra, mobilitás támogatása
2 – beruházás-ösztönzési program
3 – kutatás-fejlesztés, innováció
4 – infokommunikációs eszközök fejlesztése
5 – egyéb, éspedig...

2 – nem

9 – NT X –

20. Tervezi-e vállalkozása a következő 2 évben a kis- és középvállalkozások fejlesztésére, modernizációjának elősegítésére irányuló pályázat/pályázatok benyújtását?

- 1 – igen → **20.a.** A tervezett pályázatot/pályázatokat...?
1 – egyedül (.....db.), vagy
2 – más szervezettel közösen fogja beadni (.....db.)?
20.b. Milyen célú pályázatot/pályázatokat tervez benyújtani?
(Több válasz is megjelölhető!)
1 – infrastruktúra, mobilitás támogatása
2 – beruházás-ösztönzési program
3 – kutatás-fejlesztés, innováció
4 – infokommunikációs eszközök fejlesztése
5 – egyéb, éspedig...

2 – nem

9 – NT X –

21. Tervez-e a vállalkozás növekedést (fejlesztést, beruházást, létszámbővítést vagy a piaci tevékenységének bővítését) az elkövetkezendő 2 évben?

1 – igen

2 – nem

9 – NT X –

22. Tervez-e a vállalkozás az elkövetkezendő 2 évben olyan nagyobb fejlesztést, beruházást, a piaci tevékenységének bővítését, melyben fontos szerepe van az alábbi szervezetekkel való tartós (hosszabb távú) vagy egyszeri (alkalomszerű) együttműködésnek?

Tervez-e együttműködést...	hosszú távú kapcsolatot tervez	egyszeri kapcsolatot tervez	nem tervezi kapcsolat kialakítását	NT	
1. más vállalkozásokkal az Önök cégcsoportján belül?	3	2	1	9	X
2. alapanyagok, alkatrészek, felszerelések beszállítóival?	3	2	1	9	X
3. ügyfelekkel, vásárlókkal?	3	2	1	9	X
4. más ágazaton belüli vállalkozásokkal?	3	2	1	9	X
5. egyetemekkel, főiskolákkal?	3	2	1	9	X
6. állami vagy magán kutatóintézetekkel?	3	2	1	9	X
7. ipari parkkal?	3	2	1	9	X
8. inkubátorházzal?	3	2	1	9	X
9. innovációs központtal?	3	2	1	9	X
10. más tanácsadó szervezettel?	3	2	1	9	X
11. kereskedelmi és ipari kamarával?	3	2	1	9	X
12. helyi önkormányzattal?	3	2	1	9	X
13. civil szervezettel?	3	2	1	9	X
14. egyéb szervezettel, éspedig...?	3	2	1	9	X

23. Üzleti tanácsért milyen gyakran fordult az elmúlt 2 évben a/az...? A válaszokat 1-5-ig terjedő skálán osztályozza, ahol 1 a soha és 5 a rendszeres gyakoriságot jelenti!

Fordult-e tanácsért ...	rendszeresen mindig	gyakran 5-10 alkalom	ritkán 3-4 alkalom	elvétve 1-2 alkalom	soha	
1. családjához?	5	4	3	2	1	X
2. barátaihoz, közeli ismerőseihez?	5	4	3	2	1	X
3. üzleti partnereihez?	5	4	3	2	1	X
4. szakmai szövetséghez?	5	4	3	2	1	X
5. vállalkozásfejlesztési szervezethez?	5	4	3	2	1	X
6. könyvelőhöz?	5	4	3	2	1	X
7. bankhoz?	5	4	3	2	1	X
8. egyéb, éspedig...?	5	4	3	2	1	X

24. Jelenleg hány fő a vállalkozás teljes munkaidőben foglalkoztatott alkalmazottainak száma?

..... fő
999 – NT X –

25. Hogyan oszlik meg a vállalkozás alkalmazottainak iskolai végzettsége?

Az alkalmazottak hány százaléka rendelkezik az alábbi iskolai végzettséggel?		NT	
1. 8 általános iskola	%	999	X
2. szakmunkásképző, szakiskola érettségi nélkül	%	999	X
3. középiskolai, gimnáziumi érettségi	%	999	X
4. érettségit követő felsőfokú szakképzés	%	999	X
5. főiskola, egyetem	%	999	X
6. tudományos fokozat	%	999	X

Köszönjük, hogy válaszaival segítette munkánkat!

A kutatás eredményei alapján összefoglaló tanulmány készül. Kéri, hogy elküldjük Önnek ezt a tanulmányt?

1 – igen (e-mail cím:.....)
2 – nem

5. Mellékletek az V. fejezethez

M6. táblázat: A gazdasági fejlettség egyes mutatóinak alakulása megyei és regionális bontásban, 2010

Megye, <i>Régió</i>	GDP egy főre jutó bruttó hazai termék, ezer Ft	Beruházások mértéke egy lakosra jutó beruházás, Ft	Külföldi működő tőke egy vállalkozásra jutó külföldi tőke, ezer Ft	Jövedelem Havi nettó átlagkereset, Ft	Munkanélküliség Munkanélküliségi ráta, %	Személygépkocsi- állomány 1000 lakosra jutó személygépkocsi száma, db.
Budapest	5.800	671.619	473.703	164.400	9,1	331
Pest	2.169	297.716	710.843	129.183	8,7	338
Közép-Magyarország	4.291	515.848	505.544	155.915	8,9	334
Fejér	2.152	361.824	1.162.510	133.770	9,5	305
Komárom-Esztergom	2.516	489.550	1.019.295	127.800	8,8	305
Veszprém	1.764	261.964	309.042	115.025	12,5	311
Közép-Dunántúl	2.126	365.583	814.067	126.399	10,3	307
Győr-Moson-Sopron	2.735	438.734	1.188.554	131.007	6,9	321
Vas	2.091	379.198	359.354	120.290	10,4	323
Zala	2.103	224.288	114.437	112.628	11,8	314
Nyugat-Dunántúl	2.384	361.276	711.417	123.107	9,2	319
Baranya	1.173	331.406	113.219	118.670	13,0	290
Somogy	1.626	248.201	165.599	108.755	13,5	299
Tolna	1.930	496.958	82.230	120.361	8,4	309
Dél-Dunántúl	1.762	357.465	611.815	115.732	12,1	297

Forrás: Területi statisztikai évkönyv, 2010 (KSH 2011b)

M6. táblázat: A gazdasági fejlettség egyes mutatóinak alakulása megyei és regionális bontásban, 2010 (folytatás)

Megye, <i>Régió</i>	GDP egy főre jutó bruttó hazai termék, Ft	Beruházások mértéke egy lakosra jutó beruházás, Ft	Külföldi működő tőke egy vállalkozásra jutó külföldi tőke, ezer Ft	Jövedelem Havi nettó átlagkereset, Ft	Munkanélküliség Munkanélküliségi ráta, %	Személygépkocsi- állomány 1000 lakosra jutó személygépkocsi száma, db.
Borsod-Abaúj-Zemplén	1.577	267.477	520.175	116.177	17,3	240
Heves	1.783	273.987	908.307	120.950	11,8	285
Nógrád	1.180	166.516	414.939	110.455	18,4	269
Észak-Magyarország	1.562	252.067	641.205	116.666	16,0	257
Hajdú-Bihar	1.879	167.217	784.592	116.887	13,2	259
Jász-Nagykun-Szolnok	1.737	160.762	1142.971	112.315	10,9	248
Szabolcs-Szatmár- Bereg	1.393	121.502	189.873	105.842	18,4	252
Észak-Alföld	1.659	148.378	624.704	111.789	14,5	254
Bács-Kiskun	1.698	167.696	146.488	111.761	10,8	316
Békés	1.437	114.756	358.025	109.267	12,5	265
Csongrád	1.907	279.762	602.409	119.630	8,9	272
Dél-Alföld	1.692	189.071	349.999	113.792	10,6	288

Forrás: Területi statisztikai évkönyv, 2010 (KSH 2011b)

M7. táblázat: Az iparosodottság mértéke megyei és regionális bontásban, 2010

Megye, <i>Régió</i>	Az iparosodottság mutatói	
	iparban alkalmazásban állók száma	1000 lakosra jutó ipari alkalmazott
Budapest	112.310	65,2
Pest	75.527	61,4
<i>Közép-Magyarország</i>	<i>187.837</i>	<i>63,6</i>
Fejér	46.205	108,2
Komárom-Esztergom	41.479	132,9
Veszprém	29.328	81,7
<i>Közép-Dunántúl</i>	<i>117.012</i>	<i>106,5</i>
Győr-Moson-Sopron	45.346	101,1
Vas	29.208	112,6
Zala	24.707	85,6
<i>Nyugat-Dunántúl</i>	<i>99.261</i>	<i>99,6</i>
Baranya	22.288	56,6
Somogy	18.036	56,2
Tolna	14.965	64,0
<i>Dél-Dunántúl</i>	<i>55.289</i>	<i>58,3</i>
Borsod-Abaúj-Zemplén	46.140	66,6
Heves	24.412	78,3
Nógrád	10.737	52,4
<i>Észak-Magyarország</i>	<i>81.289</i>	<i>67,2</i>
Hajdú-Bihar	31.703	58,5
Jász-Nagykun-Szolnok	31.599	80,8
Szabolcs-Szatmár-Bereg	30.844	55,0
<i>Észak-Alföld</i>	<i>94.146</i>	<i>63,0</i>
Bács-Kiskun	38.222	72,3
Békés	20.198	55,1
Csongrád	25.703	60,7
<i>Dél-Alföld</i>	<i>84.123</i>	<i>63,8</i>

Forrás: Területi statisztikai évkönyv, 2010 (KSH 2011b)

M8. táblázat: Vállalkozások sűrűsége megyei és regionális bontásban, 2010

Megye, <i>Régió</i>	Vállalkozások sűrűsége	
	működő vállalkozások száma	1000 lakosra jutó működő vállalkozás
Budapest	187.083	109
Pest	87.590	72
<i>Közép-Magyarország</i>	<i>274.673</i>	<i>93</i>
Fejér	25.946	61
<i>Dunaújvárosi kistérség</i>	<i>4.498</i>	<i>59</i>
Komárom-Esztergom	20.001	64
Veszprém	23.756	66
<i>Közép-Dunántúl</i>	<i>69.703</i>	<i>63</i>
Győr-Moson-Sopron	32.219	72
Vas	16.655	64
Zala	19.535	68
<i>Nyugat-Dunántúl</i>	<i>68.409</i>	<i>69</i>
Baranya	25.821	65
Somogy	18.954	59
Tolna	13.869	59
<i>Dél-Dunántúl</i>	<i>58.644</i>	<i>62</i>
Borsod-Abaúj-Zemplén	31.943	46
Heves	17.908	57
Nógrád	9.610	47
<i>Észak-Magyarország</i>	<i>59.461</i>	<i>49</i>
Hajdú-Bihar	32.365	60
Jász-Nagykun-Szolnok	19.264	49
Szabolcs-Szatmár-Bereg	27.817	49
<i>Észak-Alföld</i>	<i>79.446</i>	<i>53</i>
Bács-Kiskun	32.379	61
Békés	18.595	50
Csongrád	27.686	65
<i>Dél-Alföld</i>	<i>78.660</i>	<i>60</i>
<i>Országos</i>	<i>688.996</i>	<i>69</i>

Forrás: Területi statisztikai évkönyv, 2010 (KSH 2011b)

M9. táblázat: Működő vállalkozások a Dunaújvárosi kistérségben, 1999-2009

Év	Vállalkozások száma*	Vállalkozások sűrűsége**	Egyéni vállalkozások aránya
1999	4180	53,6	56,9
2000	4453	57,9	56,0
2001	4535	59,1	54,4
2002	4785	62,6	56,0
2003	4822	66,1	55,2
2004	4876	64,5	54,4
2005	4863	65,0	54,5
2006	4758	63,0	53,0
2007	4688	63,5	51,4
2008	4705	63,4	51,7
2009	4489	59,3	49,7

Forrás: KSH Fejér megye statisztikai évkönyvek adatai alapján számolva

Megjegyzés: * Működő vállalkozások száma; ** Működő vállalkozások száma 1000 lakosra.

M10. táblázat: A Dunaújvárosi kistérség működő vállalkozásainak alakulása jogi forma szerint 1999 és 2009 között (db.)

Település	Működő társas vállalkozások száma				Működő egyéni vállalkozások száma			
	2000	2004	2008	2009	2000	2004	2008	2009
Baracs	49	72	73	75	92	111	124	114
Daruszentmiklós*	-	11	17	17	-	13	25	25
Dunaújváros	1575	1720	1662	1649	1819	1891	1668	1510
Előszállás	24	23	23	21	83	92	62	65
Kisapostag	30	38	56	56	46	50	46	43
Mezőfalva	51	67	60	61	129	139	141	134
Nagykarácsony	12	13	15	12	28	21	25	16
Nagyvenyim	97	121	154	149	148	165	163	164
Rácalmás	117	154	210	218	150	175	181	169
Összesen	1955	2219	2270	2258	2495	2657	2435	2239

Forrás: KSH T-STAR Településsoros adatok

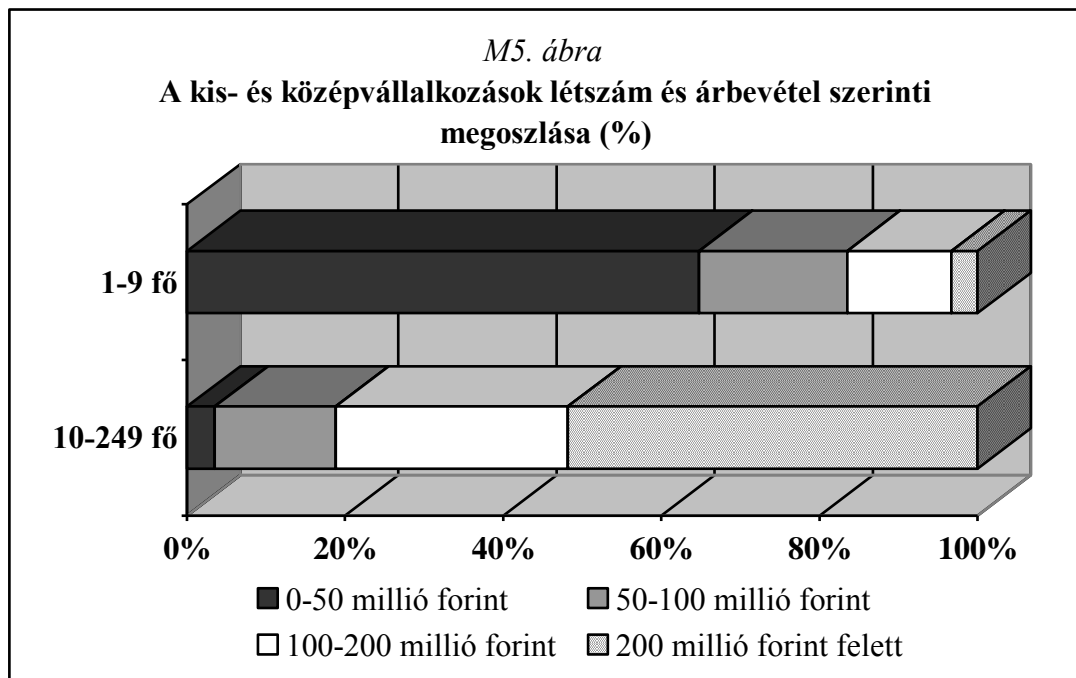
Megjegyzés: * Daruszentmiklós 2002-ben lett önálló település, előtte Előszálláshoz tartozott.

M11. táblázat: A Dunaújvárosi kistérség működő vállalkozásainak létszám szerinti megoszlása (%)

A vállalkozás mérete	Vállalkozások forrás: KSH		Vállalkozások forrás: érintett települések adócsoportjai	
	száma (db.)	megoszlása (%)	száma (db.)	megoszlása (%)
1-4 fő	4057	90,5	4385	88,8
5-9 fő	228	5,0	300	6,0
10-49 fő	180	4,0	235	4,7
50-249 fő	24	0,5	28	0,5
Összesen	4489	100	4948	100

Forrás: KSH Veszprémi Igazgatósága, Dunaújvárosi kistérség települési önkormányzatainak adócsoportjai

M5. ábra: A kis- és középvállalkozások létszám-kategóriáinak megoszlása a nettó árbevétel nagysága szerint a mintában (%), N=263



Megjegyzés: $\chi^2=91,556$, Sig=0,000, Phi=0,707 és Cramer's V=0,707

M12-13. táblázatok: A válaszadók általános jellemzőinek keresztábrái

M12. A válaszadók nemi különbségei a beosztási pozíció, legmagasabb iskolai végzettség és életkor szerint a mintában (%)

Változók	Válaszadó neme N=263		Szignifikancia- szint
	Férfi	Nő	
Beosztási pozíció			
Tulajdonos, igazgató, igazgatóhelyettes	63,5	36,5	Sig=0,000 Cramer's V =0,202
Egyéb alkalmazott	34,4	65,6	
Legmagasabb iskolai végzettség			
Egyetem, főiskola	72,7	27,3	Sig=0,019 Cramer's V =0,174
Középiskolai, gimnáziumi érettségi	51,2	48,8	
Nincs érettségije	65,9	34,1	
Életkor			
40 évesnél fiatalabb	58,1	41,9	NS
40-50 év közötti	55,7	44,3	
51-60 év közötti	57,8	42,2	
60 évesnél idősebb	80,0	20,0	

M13. A válaszadók beosztási pozíciójának megoszlása életkor szerint a mintában (%)

Változó	Válaszadó beosztása N=263		Szignifikancia- szint
	Tulajdonos, igazgató	Egyéb alkalmazott	
Életkor			
40 évesnél fiatalabb	67,7	32,3	Sig=0,000 Cramer's V =0,344
40-50 év közötti	89,8	10,2	
51-60 év közötti	95,2	4,8	
60 évesnél idősebb	100,0	0,00	

M14. táblázat: A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettsége és az együttműködés irányainak keresztábrája almintánként (%)

1-9 fős vállalkozások	ALACSONY összetettségi mutatójú KKV-k N=69	ÁTLAGOS összetettségi mutatójú KKV-k N=48	ÁTLAGOSNÁL MAGASABB összetettségi mutatójú KKV-k N=14	Szignifikancia-szint
<i>Együttműködés nem gazdasági szervezetekkel és pénzintézettel</i>				
Szakmai és vállalkozásfejlesztési szervezet	19,3	21,1	59,6	Sig=0,000 Cramer's V=0,593
Önkormányzat	14,3	26,2	59,5	Sig=0,000 Cramer's V=0,553
Civil szervezet	4,3	34,8	60,9	Sig=0,000 Cramer's V=0,494
Tudástermelő- és közvetítő intézmény	14,3	38,1	47,6	Sig=0,000 Cramer's V=0,545
Pénzügyintézet	16,0	60,0	24,0	Sig=0,000 Cramer's V=0,593
<i>Együttműködés vállalkozásokkal</i>				
Vásárlók, vevők	49,2	33,3	17,5	Sig=0,007 Cramer's V=0,208
Beszállítók	40,7	42,4	16,9	Sig=0,001 Cramer's V=0,301
Versenytársak, más piaci szereplők	35,0	60,0	5,0	Sig=0,012 Cramer's V=0,209
10-249 fős vállalkozások	ALACSONY összetettségi mutatójú KKV-k N=46	ÁTLAGOS összetettségi mutatójú KKV-k N=45	ÁTLAGOSNÁL MAGASABB összetettségi mutatójú KKV-k N=41	Szignifikancia-szint
<i>Együttműködés nem gazdasági szervezetekkel és pénzintézettel</i>				
Szakmai és vállalkozásfejlesztési szervezet	8,7	40,6	50,7	Sig=0,000 Cramer's V=0,618
Önkormányzat	7,8	39,1	53,1	Sig=0,000 Cramer's V=0,608
Civil szervezet	0,0	23,7	76,3	Sig=0,000 Cramer's V=0,648
Tudástermelő- és közvetítő intézmény	1,9	21,1	77,0	Sig=0,000 Cramer's V=0,678
Pénzügyintézet	14,6	39,3	46,1	Sig=0,000 Cramer's V=0,640
<i>Együttműködés vállalkozásokkal</i>				
Vásárlók, vevők	29,6	28,6	42,3	Sig=0,009 Cramer's V=0,265
Beszállítók	28,1	38,2	33,7	Sig=0,044 Cramer's V=0,217
Versenytársak, más piaci szereplők	14,3	28,6	57,1	Sig=0,065 Cramer's V=0,204

M15-16. táblázatok: A vállalkozási együttműködések összetettségének keresztábrái

M15. A kis- és közepes vállalkozások együttműködő nagyvállalati partnereinek megoszlása ágazati besorolás szerint almintánként (%)

1-9 fős vállalkozások N=131			
Partnervállalkozás tevékenysége	Nagyvállalati partner		Szignifikancia-szint
	Van	Nincs	
Kereskedelem	50,5	49,5	NS
Szolgáltatás	28,6	71,4	Sig=0,002 Cramer's V =0,294
Ipar*	61,5	38,5	Sig=0,028 Cramer's V =0,212
10-249 fős vállalkozások N=132			
Partnervállalkozás tevékenysége	Nagyvállalati partner		Szignifikancia-szint
	Van	Nincs	
Kereskedelem	61,4	38,6	Sig=0,021 Cramer's V =0,142
Szolgáltatás	61,9	38,1	NS
Ipar*	86,2	21,8	Sig=0,000 Cramer's V =0,380

Megjegyzés: *Feldolgozóipar, építőipar, mezőgazdaság, villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás együttesen számolva.

M16. A kis- és közepes vállalkozások együttműködő nagyvállalati partnereinek és ágazati elhelyezkedésének keresztábrája almintánként (%)

1-9 fős vállalkozások N=131			
A KKV és a partnervállalkozás ágazati tevékenysége	Nagyvállalati partner		Szignifikancia-szint
	Van	Nincs	
Különböző ágazati tevékenység	62,4	37,6	Sig=0,000 Cramer's V =0,380
Azonos ágazati tevékenység	30,9	69,1	
10-249 fős vállalkozások N=132			
A KKV és a partnervállalkozás ágazati tevékenysége	Nagyvállalati partner		Szignifikancia-szint
	Van	Nincs	
Különböző ágazati tevékenység	65,1	34,9	Sig=0,001 Cramer's V =0,312
Azonos ágazati tevékenység	57,8	42,2	

M17-18. táblázatok: A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak csoportosítása a vállalkozási együttműködési kapcsolatok mutatói alapján – a klaszterelemzés eredményének táblái

M17. Iterációk „története” a klaszterelemzés során

Iterációk	Klaszterközéppontok változása			
	1.	2.	3.	4.
1	4,423	4,056	3,802	4,262
2	0,176	0,309	0,120	0,875
3	0,056	0,065	0,000	0,497
4	0,109	0,381	0,130	0,946
5	0,040	0,121	0,078	0,118
6	0,264	0,000	0,508	0,000
7	0,215	0,105	0,281	0,000
8	0,194	0,269	0,205	0,000
9	0,047	0,000	0,059	0,000
10	0,000	0,000	0,000	0,000

M18. Klaszterközéppontok – a modell standardizált adatokkal

Klaszterképző változók	Klaszterek			
	1.	2.	3.	4.
Zscore: Hány nagyvállalat a partnere?	-0,41492	0,93938	-0,44372	1,16934
Zscore: Hány kis- és közép vállalkozás a partnere?	0,48591	-0,97339	1,56414	-0,26943
Zscore: Hány kereskedelmi vállalkozás a partnere?	0,54775	-0,24359	0,96907	0,05750
Zscore: Hány szolgáltató vállalkozás a partnere?	0,63238	-0,33956	-0,43403	0,08105
Zscore: Hány építőipari vállalkozás a partnere?	-0,20807	-0,66604	-0,35140	0,99782
Zscore: Hány feldolgozóipari vállalkozás a partnere?	-0,27083	1,31333	-0,43349	0,71642
Zscore: Hány kistérségi vállalkozás a partnere?	0,87127	0,27967	-0,75332	-0,69763
Zscore: Hány régió belüli vállalkozás a partnere?	-0,35586	-0,25703	0,65265	-0,00073
Zscore: Hány országos (régió kívüli) vállalkozás a partnere?	-0,32751	-0,18293	0,49496	0,10895
Zscore: Hány külföldi vállalkozás a partnere?	-0,30202	-0,07980	-0,30202	2,61095

M19-21. táblázatok: A független változók közötti korrelációs vizsgálat eredményei a két almintában

M19. Független változók közötti korrelációk – a Pearson korrelációs értékek a két almintában

1-9 fős vállalkozások		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszermzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Létszám	Korreláció	1	0,535**	-0,013	0,123	0,258**	0,041	0,115	0,057	0,090	0,197*
	Szignifikancia		0,000	0,833	0,163	0,000	0,643	0,196	0,184	0,318	0,025
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Árbevétel	Korreláció	0,535**	1	-0,161*	0,046	0,148	0,035	0,155	0,051	0,165*	0,254**
	Szignifikancia	0,000		0,012	0,662	0,060	0,741	0,142	0,640	0,021	0,001
	N	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101
Ágazat	Korreláció	-0,013	-0,161*	1	0,165	0,014	0,137	0,182*	0,054	-0,178*	-0,123
	Szignifikancia	0,833	0,012		0,065	0,874	0,118	0,026	0,550	0,036	0,973
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Kor	Korreláció	0,123	0,046	0,165	1	0,166	0,121	0,085	-0,112	0,076	-0,059
	Szignifikancia	0,163	0,662	0,065		0,058	0,169	0,377	0,216	0,399	0,349
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Jogi forma	Korreláció	0,258**	0,148	0,014	0,166	1	0,126	0,166*	0,128	0,051	0,075
	Szignifikancia	0,000	0,060	0,874	0,058		0,153	0,017	0,156	0,190	0,229
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Külföldi tulajdon	Korreláció	0,041	0,035	0,137	0,121	0,126	1	0,168*	0,150	0,145	0,184**
	Szignifikancia	0,643	0,741	0,118	0,169	0,153		0,015	0,095	0,104	0,008
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Tulajdonosi kör	Korreláció	0,115	0,155	0,182*	0,085	0,166*	0,168*	1	0,005	-0,133	-0,046
	Szignifikancia	0,196	0,142	0,026	0,377	0,017	0,015		0,955	0,142	0,466
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat.

M19. Független változók közötti korrelációk – a Pearson korrelációs értékek a két almintában (folytatás)

		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszerzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Üzleti tervek	Korreláció	0,057	0,051	0,054	-0,112	0,128	0,150	0,005	1	0,048	0,093
	Szignifikancia	0,184	0,640	0,550	0,216	0,156	0,095	0,955		0,201	0,159
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Beszerzés hatóköre	Korreláció	0,090	0,165*	-0,178*	0,076	0,051	0,145	-0,133	0,048	1	0,193*
	Szignifikancia	0,318	0,021	0,036	0,399	0,190	0,104	0,142	0,201		0,003
	N	126	101	126	126	126	126	126	126	126	126
Értékesítés hatóköre	Korreláció	0,197*	0,254**	-0,123	-0,059	0,075	0,184**	-0,046	0,093	0,193*	1
	Szignifikancia	0,025	0,001	0,973	0,349	0,229	0,008	0,466	0,159	0,003	
	N	128	101	128	128	128	128	128	128	126	128
10-249 fős vállalkozások		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszerzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Létszám	Korreláció	1	0,542**	-0,038	0,109	0,168	0,077	0,066	0,156	0,138	0,232**
	Szignifikancia		0,000	0,925	0,103	0,054	0,381	0,457	0,100	0,051	0,008
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Árbevétel	Korreláció	0,542**	1	-0,100	0,162*	0,127	0,155	0,112	0,104	0,183*	0,218**
	Szignifikancia	0,000		0,125	0,039	0,328	0,117	0,408	0,265	0,000	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91
Ágazat	Korreláció	-0,038	-0,100	1	0,169	0,190	0,184*	0,020	0,079	-0,192**	-0,161
	Szignifikancia	0,925	0,125		0,052	0,329	0,035	0,825	0,209	0,001	0,058
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat

M19. Független változók közötti korrelációk – a Pearson korrelációs értékek a két almintában (folytatás)

		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszerzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Kor	Korreláció	0,109	0,162*	0,169	1	0,154	0,163*	0,042	-0,018	0,123	-0,097
	Szignifikancia	0,103	0,039	0,052		0,079	0,039	0,635	0,948	0,063	0,282
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Jogi forma	Korreláció	0,168	0,127	0,190	0,154	1	0,099	0,172*	0,011	0,027	0,031
	Szignifikancia	0,054	0,328	0,329	0,079		0,277	0,018	0,909	0,088	0,730
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Külföldi tulajdon	Korreláció	0,077	0,155	0,184*	0,163*	0,099	1	0,188*	0,153	0,162	0,212**
	Szignifikancia	0,381	0,117	0,035	0,039	0,277		0,032	0,057	0,053	0,006
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Tulajdonosi kör	Korreláció	0,066	0,002	0,020	0,042	0,172*	0,188*	1	0,107	-0,052	-0,094
	Szignifikancia	0,457	0,408	0,825	0,635	0,018	0,032		0,129	0,558	0,298
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Üzleti tervek	Korreláció	0,156	0,104	0,079	-0,018	0,011	0,153	0,107	1	0,148	0,099
	Szignifikancia	0,100	0,265	0,209	0,948	0,909	0,057	0,129		0,124	0,312
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Beszerzés hatóköre	Korreláció	0,138	0,183*	-0,192**	0,123	0,027	0,162	-0,052	0,148	1	0,226**
	Szignifikancia	0,051	0,000	0,001	0,063	0,088	0,053	0,558	0,124		0,000
	N	127	91	127	127	127	127	127	127	127	123
Értékesítés hatóköre	Korreláció	0,232**	0,218**	-0,161	0,097	0,031	0,212**	-0,094	0,099	0,226**	1
	Szignifikancia	0,008	0,000	0,058	0,282	0,730	0,006	0,298	0,312	0,000	
	N	123	91	123	123	123	123	123	123	123	123

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat.

M20. Független változók közötti korrelációk – a Kendall tau korrelációs értékek a két almintában

<i>1-9 fős vállalkozások</i>		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszermzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Létszám	Korreláció	1	0,576**	-0,046	0,053	0,322**	0,048	0,104	0,084	0,066	0,135
	Szignifikancia		0,000	0,854	0,337	0,000	0,503	0,135	0,253	0,361	0,053
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Árbevétel	Korreláció	0,576**	1	-0,172*	0,037	0,165*	0,043	0,072	0,110	0,170*	0,194**
	Szignifikancia	0,000		0,065	0,634	0,013	0,604	0,365	0,196	0,040	0,014
	N	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101
Ágazat	Korreláció	-0,046	-0,172*	1	0,125	0,004	0,102	0,166*	0,049	-0,189**	-0,134
	Szignifikancia	0,854	0,065		0,057	0,953	0,190	0,029	0,547	0,002	0,089
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Kor	Korreláció	0,053	0,037	0,125	1	0,149	0,048	0,047	-0,048	0,072	-0,096
	Szignifikancia	0,337	0,634	0,057		0,027	0,493	0,489	0,505	0,304	0,114
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Jogi forma	Korreláció	0,322**	0,165*	0,004	0,149	1	0,137	0,210**	0,129	0,067	0,114*
	Szignifikancia	0,000	0,013	0,953	0,027		0,086	0,004	0,117	0,252	0,042
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Külföldi tulajdon	Korreláció	0,048	0,043	0,102	0,048	0,137	1	0,160*	0,162	0,193*	0,208*
	Szignifikancia	0,503	0,604	0,190	0,493	0,086		0,046	0,056	0,015	0,030
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Tulajdonosi kör	Korreláció	0,104	0,072	0,166*	0,047	0,210**	0,160*	1	0,006	-0,097	-0,051
	Szignifikancia	0,135	0,365	0,029	0,489	0,004	0,046		0,939	0,233	0,526
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat.

M20. Független változók közötti korrelációk – a Kendall tau korrelációs értékek a két almintában (folytatás)

		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszermzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Üzleti tervek	Korreláció	0,084	0,110	0,049	-0,048	0,129	0,129	0,162	1	0,099	0,064
	Szignifikancia	0,253	0,196	0,547	0,505	0,117	0,117	0,056		0,241	0,146
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Beszermzés hatóköre	Korreláció	0,066	0,170*	-0,189**	0,072	0,067	0,193*	-0,097	0,099	1	0,210**
	Szignifikancia	0,361	0,040	0,002	0,304	0,252	0,015	0,233	0,241		0,004
	N	126	101	126	126	126	126	126	126	126	126
Értékesítés hatóköre	Korreláció	0,135	0,194**	-0,134	-0,096	0,114*	0,208*	0,051	0,064	0,210**	1
	Szignifikancia	0,053	0,014	0,089	0,114	0,042	0,030	0,526	0,146	0,004	
	N	128	101	128	128	128	128	128	128	126	128
10-249 fős vállalkozások		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszermzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Létszám	Korreláció	1	0,322**	-0,053	0,073	0,206**	0,061	0,065	0,125	0,057	0,194*
	Szignifikancia		0,000	0,414	0,207	0,003	0,374	0,340	0,098	0,410	0,037
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Árbevétel	Korreláció	0,322**	1	-0,149	0,182*	0,165	0,103	0,149	0,180	0,221**	0,244**
	Szignifikancia	0,000		0,079	0,042	0,052	0,230	0,076	0,053	0,005	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91
Ágazat	Korreláció	-0,053	-0,149	1	0,086	0,115	0,188*	0,012	0,129	-0,205**	-0,176
	Szignifikancia	0,414	0,079		0,183	0,130	0,021	0,992	0,299	0,008	0,051
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat

M20. Független változók közötti korrelációk – a Kendall tau korrelációs értékek a két almintában (folytatás)

		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszerzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Kor	Korreláció	0,073	0,182*	0,086	1	0,162	0,188*	0,051	-0,025	0,147	-0,097
	Szignifikancia	0,207	0,042	0,183		0,057	0,023	0,454	0,744	0,070	0,306
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Jogi forma	Korreláció	0,206**	0,165	0,115	0,162	1	0,084	0,183*	0,041	0,052	0,052
	Szignifikancia	0,003	0,052	0,130	0,057		0,297	0,019	0,343	0,209	0,080
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Külföldi tulajdon	Korreláció	0,061	0,103	0,188*	0,188*	0,084	1	0,196*	0,173*	0,197**	0,240**
	Szignifikancia	0,374	0,230	0,021	0,023	0,297		0,016	0,024	0,006	0,003
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Tulajdonosi kör	Korreláció	0,065	0,149	0,012	0,051	0,183*	0,196*	1	0,127	-0,038	-0,097
	Szignifikancia	0,340	0,076	0,992	0,454	0,019	0,016		0,065	0,644	0,334
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Üzleti tervek	Korreláció	0,125	0,180	0,129	-0,025	0,041	0,173*	0,127	1	0,157	0,066
	Szignifikancia	0,098	0,053	0,299	0,744	0,343	0,024	0,065		0,052	0,488
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Beszerzés hatóköre	Korreláció	0,057	0,221**	-0,205**	0,147	0,052	0,197**	-0,038	0,157	1	0,248**
	Szignifikancia	0,410	0,005	0,008	0,070	0,209	0,006	0,644	0,052		0,000
	N	127	91	127	127	127	127	127	127	127	123
Értékesítés hatóköre	Korreláció	0,194*	0,244**	-0,176	-0,097	0,052	0,240**	-0,097	0,066	0,248**	1
	Szignifikancia	0,037	0,000	0,051	0,306	0,080	0,003	0,334	0,488	0,000	
	N	123	91	123	123	123	123	123	123	123	123

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat.

M21. Független változók közötti korrelációk – a Spearman rho korrelációs értékek a két almintában

<i>1-9 fős vállalkozások</i>		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszermzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Létszám	Korreláció	1	0,625**	-0,072	0,081	0,266**	0,056	0,131	0,098	0,084	0,163
	Szignifikancia		0,000	0,836	0,331	0,000	0,540	0,121	0,254	0,349	0,053
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Árbevétel	Korreláció	0,625**	1	-0,173*	0,053	0,198*	0,042	0,085	0,132	0,176*	0,187*
	Szignifikancia	0,000		0,007	0,600	0,016	0,605	0,399	0,198	0,024	0,014
	N	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101
Ágazat	Korreláció	-0,072	-0,173*	1	0,156	0,005	0,110	0,178*	0,051	-0,216*	-0,145
	Szignifikancia	0,836	0,007		0,062	0,954	0,189	0,028	0,549	0,011	0,084
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Kor	Korreláció	0,081	0,053	0,156	1	0,100	0,057	0,056	-0,057	0,088	-0,077
	Szignifikancia	0,331	0,600	0,062		0,088	0,497	0,507	0,507	0,299	0,189
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Jogi forma	Korreláció	0,266**	0,198*	0,005	0,100	1	0,143	0,182*	0,134	0,097	0,126*
	Szignifikancia	0,000	0,016	0,954	0,088		0,089	0,018	0,117	0,256	0,041
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Külföldi tulajdon	Korreláció	0,056	0,042	0,110	0,057	0,143	1	0,168*	0,143	0,172*	0,198*
	Szignifikancia	0,540	0,605	0,189	0,497	0,089		0,045	0,056	0,019	0,024
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Tulajdonosi kör	Korreláció	0,131	0,085	0,178*	0,056	0,182*	0,168*	1	0,007	-0,102	-0,054
	Szignifikancia	0,121	0,399	0,028	0,507	0,018	0,045		0,940	0,940	0,524
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat.

M21. Független változók közötti korrelációk – a Spearman rho korrelációs értékek a két almintában (folytatás)

		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszermzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Üzleti tervek	Korreláció	0,098	0,132	0,051	-0,057	0,134	0,143	0,007	1	0,088	0,098
	Szignifikancia	0,254	0,198	0,549	0,507	0,117	0,056	0,940		0,896	0,267
	N	131	101	131	131	131	131	131	131	126	128
Beszermzés hatóköre	Korreláció	0,084	0,176*	-0,216*	0,088	0,097	0,172*	-0,102	0,088	1	0,204**
	Szignifikancia	0,349	0,024	0,011	0,299	0,256	0,019	0,940	0,896		0,004
	N	126	101	126	126	126	126	126	128	126	126
Értékesítés hatóköre	Korreláció	0,163	0,187*	-0,145	-0,077	0,126*	0,198*	-0,054	0,098	0,204**	1
	Szignifikancia	0,053	0,014	0,084	0,189	0,041	0,024	0,524	0,267	0,004	
	N	128	101	128	128	128	128	128	128	126	128
10-249 fős vállalkozások		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszermzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Létszám	Korreláció	1	0,495**	-0,078	0,111	0,251**	0,074	0,079	0,147	0,065	0,241**
	Szignifikancia		0,000	0,357	0,180	0,002	0,370	0,342	0,098	0,430	0,007
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Árbevétel	Korreláció	0,495**	1	-0,138	0,179*	0,158*	0,124	0,194	0,166*	0,216**	0,225**
	Szignifikancia	0,000		0,079	0,011	0,019	0,122	0,071	0,017	0,003	0,000
	N	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91
Ágazat	Korreláció	-0,078	-0,138	1	0,109	0,128	0,191*	0,022	0,128	-0,186*	-0,173
	Szignifikancia	0,357	0,079		0,187	0,120	0,020	0,984	0,084	0,028	0,365
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat

M21. Független változók közötti korrelációk – a Spearman rho korrelációs értékek a két almintában (folytatás)

		Létszám	Árbevétel	Ágazat	Kor	Jogi forma	Külföldi tulajdon	Tulajdonosi kör	Üzleti tervek	Beszerzés hatóköre	Értékesítés hatóköre
Kor	Korreláció	0,111	0,179*	0,109	1	0,159	0,177*	0,063	-0,029	0,158	-0,085
	Szignifikancia	0,180	0,011	0,187		0,062	0,036	0,447	0,746	0,053	0,315
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Jogi forma	Korreláció	0,251**	0,158*	0,128	0,159	1	0,086	0,168*	0,024	0,111	0,053
	Szignifikancia	0,002	0,019	0,120	0,062		0,299	0,021	0,348	0,120	0,958
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Külföldi tulajdon	Korreláció	0,074	0,124	0,191*	0,177*	0,086	1	0,158	0,159	0,182*	0,208**
	Szignifikancia	0,370	0,122	0,020	0,036	0,299		0,056	0,052	0,042	0,003
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Tulajdonosi kör	Korreláció	0,079	0,194	0,022	0,063	0,168*	0,158	1	0,095	-0,067	-0,081
	Szignifikancia	0,342	0,071	0,984	0,447	0,021	0,056		0,189	0,653	0,340
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Üzleti tervek	Korreláció	0,147	0,166*	0,128	-0,029	0,024	0,159	0,095	1	0,142	0,063
	Szignifikancia	0,098	0,017	0,084	0,746	0,348	0,052	0,189		0,077	0,490
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Beszerzés hatóköre	Korreláció	0,065	0,216**	-0,186*	0,158	0,111	0,182*	-0,067	0,142	1	0,218**
	Szignifikancia	0,430	0,003	0,028	0,053	0,120	0,042	0,653	0,077		0,000
	N	132	91	132	132	132	132	132	132	127	123
Értékesítés hatóköre	Korreláció	0,241**	0,225**	-0,173	-0,085	0,053	0,208**	-0,081	0,063	0,218**	1
	Szignifikancia	0,007	0,000	0,365	0,315	0,958	0,003	0,340	0,490	0,000	
	N	127	91	127	127	127	127	127	127	127	123

Megjegyzés: *: 5%-os szinten szignifikáns korreláció, **: 1%-os szinten szignifikáns korreláció. Kiemelés jelöli az erősebb – 0,2 feletti – korrelációs együtthatókat.

M22-23. táblázatok: A gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködéses kapcsolatok jellemzőinek keresztátlái

M22. Az 1-9 fős vállalkozások gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői (%), N_{1-9 fős}=131

Változók		Együttműködő vállalkozások (%)	Szignifikancia-szint
Együttműködés pénzügyi intézettel (almintán belül összesen 48,9%)			
Vállalatméret	1-4 fős	37,5	Sig=0,008 Cramer's V =0,189
	5-9 fős	58,8	
Életkor	legfeljebb 10 éves	42,9	Sig=0,027 Cramer's V =0,234
	11-20 éves	57,6	
	20 év feletti	31,0	
Külföldi tulajdoni hányad	van	34,2	Sig=0,009 Cramer's V =0,165
	nincs	62,1	
Együttműködés szakmai szervezettel (almintán belül összesen 44,0)			
Vállalatméret	1-4 fős	27,2	Sig=0,000 Cramer's V =0,339
	5-9 fős	59,8	
Ágazat	ipar	50,0	Sig=0,039 Cramer's V =0,159
	szolgáltatás	48,6	
	kereskedelem	32,4	
Jogi forma	egyéni vállalkozás	26,3	Sig=0,022 Cramer's V =0,241
	jogi személyiség nélküli társas	38,5	
	jogi személyiségű társas	48,8	
Üzleti várakozások	pozitív üzleti helyzet várható	48,7	Sig=0,029 Cramer's V =0,149
	nem várható növekedés	38,3	
Együttműködés helyi önkormányzattal (almintán belül összesen 32,1%)			
Tulajdonosi kör szerveződése	családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	29,2	Sig=0,041 Cramer's V =0,169
	kizárólag szakmai alapon szerveződik	51,1	
Beszerzés piaci hatóköre	kistérség és régió	35,7	Sig=0,043 Cramer's V =0,223
	országos	26,4	
	külföldi	0,00	
Értékesítés piaci hatóköre	kistérség és régió	38,7	Sig=0,022 Cramer's V =0,218
	országos	18,2	
	külföldi	0,00	

Megjegyzés: A szignifikancia-vizsgálatok esetében $p < 0,05$ az értékelhetőség kritériuma.

M22. Az 1-9 fős vállalkozások gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői (%), N_{1-9 fős}=131 (folytatás)

Változók		Együttműködő vállalkozások (%)	Szignifikancia-szint
Együttműködés civil szervezettel (almintán belül összesen 17,6 %)			
Vállalatméret	1-4 fős	16,4	Sig=0,036 Cramer's V =0,148
	5-9 fős	19,8	
Életkor	legfeljebb 10 éves	7,30	Sig=0,009 Cramer's V =0,196
	11-20 éves	21,9	
	20 év feletti	23,5	
Tulajdonosi kör szerveződése	családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	14,2	Sig=0,006 Cramer's V =0,186
	kizárólag szakmai alapon szerveződik	27,3	
Együttműködés kutatóintézzel, felsőoktatási intézménnyel (almintán belül összesen 16,0%)			
Vállalatméret	1-4 fős	14,3	Sig=0,050 Cramer's V =0,151
	5-9 fős	18,0	
Ágazat	ipar	20,6	Sig=0,046 Cramer's V =0,210
	szolgáltatás	15,4	
	kereskedelem	8,00	
Tulajdonosi kör szerveződése	családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	15,1	Sig=0,048 Cramer's V =0,166
	kizárólag szakmai alapon szerveződik	22,7	
Együttműködés beszállítókkal (almintán belül összesen 52,9 %)			
Ágazat	ipar	47,6	Sig=0,000 Cramer's V =0,312
	szolgáltatás	39,7	
	kereskedelem	75,8	
Beszerzés piaci hatóköre	kistérség és régió	36,2	Sig=0,001 Cramer's V =0,361
	országos	67,2	
	külföldi	0,00	
Együttműködés vásárlókkal/ügyfelekkel (almintán belül összesen 50,4 %)			
Életkor	legfeljebb 10 éves	48,8	Sig=0,005 Cramer's V =0,301
	11-20 éves	66,7	
	20 év feletti	23,5	
Jogi forma	egyéni vállalkozás	38,5	Sig=0,029 Cramer's V =0,247
	jogi személyiség nélküli társas	54,2	
	jogi személyiségű társas	61,9	
Üzleti várakozások	pozitív üzleti helyzet várható	54,1	Sig=0,038 Cramer's V =0,189
	nem várható növekedés	47,9	

Megjegyzés: A szignifikancia-vizsgálatok esetében $p < 0,05$ az értékelhetőség kritériuma.

M22. Az 1-9 fős vállalkozások gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői (%), N_{1-9 fős}=131 (folytatás)

Változók	Együttműködő vállalkozások (%)		Szignifikancia-szint
Együttműködés versenytársakkal, más piaci szereplőkkel (almintán belül összesen 17,1 %)			
Vállalatméret	1-4 fős	9,61	Sig=0,040 Cramer's V =0,178
	5-9 fős	23,1	
Ágazat	ipar	20,0	Sig=0,049 Cramer's V =0,192
	szolgáltatás	22,2	
	kereskedelem	5,90	
Tulajdonosi kör szerveződése	családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	12,5	Sig=0,002 Cramer's V =0,290
	kizárólag szakmai alapon szerveződik	27,2	

Megjegyzés: A szignifikancia-vizsgálatok esetében $p < 0,05$ az értékelhetőség kritériuma.

M23. A 10-249 fős vállalkozások gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői (%), N_{10-249 fős}=132

Változók		Együttműködő vállalkozások (%)	Szignifikancia-szint
Együttműködés pénzügyekkel (almintán belül összesen 67,4%)			
Vállalatméret	10-19 fős	63,8	Sig=0,008 Cramer's V =0,189
	20-249 fős	70,6	
Életkor	legfeljebb 10 éves	49,1	Sig=0,001 Cramer's V =0,322
	11-20 éves	78,8	
	20 év feletti	81,5	
Külföldi tulajdoni hányad	van	22,2	Sig=0,002 Cramer's V =0,266
	nincs	71,3	
Együttműködés szakmai szervezettel (almintán belül összesen 52,3 %)			
Vállalatméret	10-19 fős	46,2	Sig=0,040 Cramer's V =0,149
	20-249 fős	52,9	
Ágazat	ipar	65,6	Sig=0,017 Cramer's V =0,196
	szolgáltatás	53,6	
	kereskedelem	42,2	
Jogi forma	egyéni vállalkozás	37,5	Sig=0,049 Cramer's V =0,214
	jogi személyiség nélküli társas	53,0	
	jogi személyiségű társas	62,5	
Külföldi tulajdoni hányad	van	11,1	Sig=0,009 Cramer's V =0,229
	nincs	56,7	

Megjegyzés: A szignifikancia-vizsgálatok esetében $p < 0,05$ az értékelhetőség kritériuma.

M23. A 10-249 fős vállalkozások gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködéses kapcsolatainak háttértényezői (%), N_{10-249 fő}=132 (folytatás)

Változók		Együttműködő vállalkozások (%)	Szignifikancia-szint
Együttműködés szakmai szervezettel (almintán belül összesen 52,3 %)			
Üzleti várakozások	pozitív üzleti helyzet várható	60,7	Sig=0,032 Cramer's V =0,202
	nem várható növekedés	40,4	
Együttműködés helyi önkormányzattal (almintán belül összesen 48,5 %)			
Vállalatméret	10-19 fős	42,9	Sig=0,002 Cramer's V =0,270
	20-249 fős	53,4	
Jogi forma	egyéni vállalkozás	11,8	Sig=0,000 Cramer's V =0,347
	jogi személyiség nélküli társas	86,3	
	jogi személyiségű társas	48,7	
Tulajdonosi kör szerveződése	családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	40,2	Sig=0,002 Cramer's V =0,265
	kizárólag szakmai alapon szerveződik	69,2	
Beszerzés piaci hatóköre	kistérség és régió	55,9	Sig=0,012 Cramer's V =0,263
	országos	46,8	
	külföldi	0,00	
Együttműködés civil szervezettel (almintán belül összesen 28,8 %)			
Életkor	legfeljebb 10 éves	21,2	Sig=0,011 Cramer's V =0,260
	11-20 éves	24,5	
	20 év feletti	51,9	
Tulajdonosi kör szerveződése	családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	23,1	Sig=0,024 Cramer's V =0,194
	kizárólag szakmai alapon szerveződik	42,5	
Együttműködés kutatóintézettel, felsőoktatási intézménnyel (almintán belül összesen 26,6 %)			
Vállalatméret	10-19 fős	18,6	Sig=0,028 Cramer's V =0,144
	20-249 fős	31,8	
Ágazat	ipar	46,9	Sig=0,043 Cramer's V =0,217
	szolgáltatás	24,4	
	kereskedelem	23,2	
Tulajdonosi kör szerveződése	családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	17,5	Sig=0,030 Cramer's V =0,161
	kizárólag szakmai alapon szerveződik	30,4	

Megjegyzés: A szignifikancia-vizsgálatok esetében $p < 0,05$ az értékelhetőség kritériuma.

M23. A 10-249 fős vállalkozások gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított együttműködési kapcsolatainak háttértényezői (%), N_{10-249 fő}=132 (folytatás)

Változók		Együttműködő vállalkozások (%)	Szignifikancia-szint
Együttműködés beszállítókkal (almintán belül összesen 67,4 %)			
Vállalatméret	10-19 fős	53,8	Sig=0,041 Cramer's V =0,271
	20-249 fős	68,9	
Ágazat	ipar	55,4	Sig=0,000 Cramer's V =0,368
	szolgáltatás	53,1	
	kereskedelem	91,1	
Életkor	legfeljebb 10 éves	54,7	Sig=0,029 Cramer's V =0,232
	11-20 éves	73,1	
	20 év feletti	81,5	
Beszerzés piaci hatóköre	kistérség és régió	54,4	Sig=0,004 Cramer's V =0,293
	országos	80,6	
	külföldi	48,7	
Együttműködés vásárlókkal/ügyfelekkel (almintán belül összesen 53,8 %)			
Ágazat	ipar	90,6	Sig=0,000 Cramer's V =0,513
	szolgáltatás	57,1	
	kereskedelem	22,7	
Életkor	legfeljebb 10 éves	44,4	Sig=0,004 Cramer's V =0,178
	11-20 éves	63,0	
	20 év feletti	48,1	
Üzleti várakozások	pozitív üzleti helyzet várható	67,2	Sig=0,000 Cramer's V =0,402
	nem várható növekedés	26,9	
Beszerzés piaci hatóköre	kistérség és régió	87,5	Sig=0,017 Cramer's V =0,251
	országos	43,5	
	külföldi	62,7	
Együttműködés közvetlen versenytársakkal, más piaci szereplőkkel (almintán belül összesen 10,6 %)			
Ágazat	ipar	15,6	Sig=0,002 Cramer's V =0,244
	szolgáltatás	16,1	
	kereskedelem	0,00	
Tulajdonosi kör szerveződése	családtagok, rokonok, ismerősök a tulajdonosok	6,63	Sig=0,046 Cramer's V =0,188
	kizárólag szakmai alapon szerveződik	15,4	

Megjegyzés: A szignifikancia-vizsgálatok esetében $p < 0,05$ az értékelhetőség kritériuma.

M24-50. táblázatok: Többváltozós elemzésekhez tartozó táblázatok

M24. A kis- és közepes vállalkozások pénzügyintézettel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: PÉNZINTÉZET						
1=együttműködés pénzügyintézettel, 0=nincs együttműködés pénzügyintézettel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	1,305	0,315	17,197	1	0,000	3,687
Ágazat – ref.: kereskedelem			0,151	2	0,926	
ipar	-0,143	0,378	0,144	1	0,704	0,867
szolgáltatás	-0,096	0,427	0,050	1	0,823	0,909
Kor	0,059	0,020	8,542	1	0,003	1,344
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződők	-0,441	0,362	1,483	1	0,223	0,643
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	0,962	0,535	3,234	1	0,038	2,616
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,712	0,314	5,120	1	0,024	2,037
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			6,256	2	0,044	
országos	2,207	0,921	5,742	1	0,017	3,085
külföldi	1,719	0,881	3,810	1	0,051	4,578
Értékesítés hatóköre –ref.: kistérség és régió			3,185	2	0,203	
országos	1,159	1,446	0,643	1	0,423	3,187
külföldi	1,677	1,405	1,424	1	0,233	5,351
Konstans	-5,506	1,623	11,503	1	0,001	0,567
Esetszám	224					
Initial –2LL	267,862					
Cox & Snell R²	0,167					
Nagelkerke R²	0,223					
Khí-négyzet	40,774					
Szign.	0,000					

M25. A kis- és közepes vállalkozások szakmai szervezetekkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: SZAKMAI SZERVEZET						
1=együttműködés szakmai szervezettel, 0=nincs együttműködés szakmai szervezettel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalati méret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,440	0,300	3,156	1	0,042	1,553
Ágazat – ref.: kereskedelem			5,937	2	0,043	
ipar	0,234	0,412	0,322	1	0,070	1,267
szolgáltatás	0,741	0,370	4,006	1	0,045	1,477
Kor	0,027	0,019	2,098	1	0,147	1,027
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,313	0,355	0,778	1	0,378	1,131
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	1,538	0,559	7,575	1	0,006	4,657
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,557	0,304	3,283	1	0,040	1,736
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			2,452	2	0,294	
országos	1,161	0,875	1,760	1	0,185	3,193
külföldi	0,778	0,852	0,834	1	0,361	2,178
Értékesítés hatóköre – ref.: kistérség és régió			1,576	2	0,455	
országos	1,060	1,167	0,825	1	0,364	2,885
külföldi	0,663	1,128	0,346	1	0,557	1,941
Konstans	-3,969	1,330	8,910	1	0,003	0,198
Esetszám	224					
Initial –2LL	278,914					
Cox & Snell R²	0,127					
Nagelkerke R²	0,169					
Khí-négyzet	30,356					
Szign.	0,001					

M26. A kis- és közepes vállalkozások helyi önkormányzattal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: ÖNKORMÁNYZAT						
1=együttműködés önkormányzattal, 0=nincs együttműködés önkormányzattal						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,716	0,305	5,518	1	0,019	2,046
Ágazat – ref.: kereskedelem			0,524	2	0,770	
ipar	0,240	0,377	0,407	1	0,523	1,272
szolgáltatás	0,240	0,436	0,304	1	0,582	1,271
Kor	0,014	0,019	0,545	1	0,460	1,014
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,988	0,359	7,581	1	0,006	2,685
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	0,651	0,529	1,511	1	0,219	1,917
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,557	0,312	3,183	1	0,074	1,745
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			0,601	2	0,040	
országos	-0,335	0,171	3,522	1	0,068	0,843
külföldi	-0,421	0,203	4,296	1	0,052	0,418
Értékesítés hatóköre –ref.: kistérség és régió				2		
országos	0,227	0,245	0,866	1	0,335	1,372
külföldi	-0,109	0,143	0,582	1	0,678	0,178
Konstans	-2,008	2,066	6,354	1	0,030	0,299
Esetszám	224					
Initial –2LL	262,958					
Cox & Snell R²	0,154					
Nagelkerke R²	0,209					
Khí-négyzet	37,511					
Szign.	0,000					

M27. A kis- és közepes vállalkozások civil szervezetekkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: CIVIL SZERVEZET						
1=együttműködés civil szervezettel, 0=nincs együttműködés civil szervezettel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalati méret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,769	0,360	4,570	1	0,033	2,158
Ágazat – ref.: kereskedelem			0,342	2	0,843	
ipar	0,173	0,449	0,148	1	0,700	1,189
szolgáltatás	0,277	0,500	0,307	1	0,579	1,359
Kor	0,066	0,023	8,003	1	0,005	1,699
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződők	0,790	0,392	4,069	1	0,044	2,203
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	0,625	0,646	0,938	1	0,333	1,286
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,087	0,363	0,568	1	0,810	1,091
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			0,056	2	0,973	
országos	0,723	0,461	2,475	1	0,116	2,338
külföldi	0,030	0,021	2,134	1	0,144	1,089
Értékesítés hatóköre – ref.: kistérség és régió			1,642	2	0,802	
országos	0,285	0,243	1,432	1	0,245	1,329
külföldi	0,131	0,245	0,284	1	0,595	1,227
Konstans	-4,904	2,470	3,942	1	0,002	0,335
Esetszám	224					
Initial –2LL	208,247					
Cox & Snell R²	0,114					
Nagelkerke R²	0,175					
Khí-négyzet	27,092					
Szign.	0,004					

M28. A kis- és közepes vállalkozások kutatóhelyekkel, egyetemekkel és főiskolákkal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: TUDÁSTERMELŐ ÉS ÁTADÓ HELY 1=együttműködés kutatóhellyel, felsőoktatási intézménnyel, 0=nincs együttműködés kutatóhellyel, felsőoktatási intézménnyel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,853	0,355	5,759	1	0,016	2,346
Ágazat – ref.: kereskedelem			7,013	2	0,030	
ipar	0,791	0,451	3,070	1	0,028	2,205
szolgáltatás	0,589	0,462	1,624	1	0,206	1,555
Kor	0,026	0,021	1,628	1	0,202	1,027
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,047	0,399	0,014	1	0,906	1,048
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	0,221	0,295	0,952	1	0,331	1,282
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,363	0,361	1,010	1	0,315	1,438
Beszerzés hatóköre – ref.: kistérség és régió			1,779	2	0,400	
országos	0,569	1,120	0,258	1	0,612	1,766
külföldi	0,996	1,093	0,831	1	0,362	2,708
Értékesítés hatóköre –ref.: kistérség és régió			1,287	2	0,526	
országos	0,564	0,476	0,146	1	0,702	1,759
külföldi	0,057	0,426	0,002	1	0,968	1,059
Konstans	-3,504	1,595	4,824	1	0,028	0,030
Esetszám	224					
Initial –2LL	218,924					
Cox & Snell R²	0,117					
Nagelkerke R²	0,174					
Khí-négyzet	27,313					
Szign.	0,006					

M29. A kis- és közepes vállalkozások beszállító vállalkozásokkal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: BESZÁLLÍTÓK						
1=együttműködés beszállítókkal, 0=nincs együttműködés beszállítókkal						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalati méret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	1,164	0,349	11,148	1	0,001	3,203
Ágazat – ref.: kereskedelem			19,111	2	0,000	
ipar	-0,267	0,445	6,359	1	0,049	0,766
szolgáltatás	-0,245	0,358	16,423	1	0,000	0,774
Kor	0,065	0,022	8,880	1	0,003	1,067
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	-0,168	0,396	0,181	1	0,670	0,845
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	-0,335	0,653	0,263	1	0,608	0,715
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,517	0,360	2,068	1	0,150	1,677
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			14,242	2	0,001	
országos	1,742	0,429	16,203	1	0,013	5,087
külföldi	1,299	0,397	10,586	1	0,001	3,911
Értékesítés hatóköre – ref.: kistérség és régió			2,766	2	0,251	
országos	-1,439	1,216	1,402	1	0,236	0,237
külföldi	-0,780	1,158	0,454	1	0,500	0,458
Konstans	-2,868	1,461	3,852	1	0,050	0,057
Esetszám	214					
Initial –2LL	223,599					
Cox & Snell R²	0,255					
Nagelkerke R²	0,343					
Khí-négyzet	62,682					
Szign.	0,000					

M30. A kis- és közepes vállalkozások vásárlókkal, vevőkkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: VÁSÁRLÓK, VEVŐK 1=együttműködés vásárlókkal, vevőkkel, 0=nincs együttműködés vásárlókkal, vevőkkel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	-0,335	0,317	1,120	1	0,290	0,715
Ágazat – ref.: kereskedelem			8,924	2	0,000	
ipar	0,441	0,204	3,061	1	0,003	1,322
szolgáltatás	0,574	0,315	4,023	1	0,008	1,769
Kor	-0,029	0,020	2,251	1	0,134	0,971
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,230	0,384	0,357	1	0,550	1,431
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	1,112	0,605	3,382	1	0,046	3,041
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,316	0,324	0,950	1	0,330	1,372
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			4,679	2	0,096	
országos	-2,016	1,044	3,734	1	0,043	0,133
külföldi	-2,203	1,026	4,609	1	0,032	0,110
Értékesítés hatóköre – ref.: kistérség és régió			4,810	2	0,090	
országos	2,673	1,221	4,794	1	0,029	1,489
külföldi	2,492	1,179	4,464	1	0,035	2,081
Konstans	-0,877	1,315	0,455	1	0,025	0,452
Esetszám	214					
Initial –2LL	248,669					
Cox & Snell R²	0,196					
Nagelkerke R²	0,262					
Khí-négyzet	46,585					
Szign.	0,000					

M31. A kis- és közepes vállalkozások ágazati jellegű versenytársakkal és egyéb piaci szereplőkkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: VERSENYTÁRS						
1=együttműködés versenytársakkal, 0=nincs együttműködés versenytársakkal						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	-1,299	0,553	5,525	1	0,019	0,273
Ágazat – ref.: kereskedelem			3,918	2	0,041	
ipar	1,590	0,884	3,234	1	0,072	1,204
szolgáltatás	0,789	0,683	1,333	1	0,248	1,457
Kor	0,021	0,027	0,576	1	0,448	1,021
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,837	0,525	2,544	1	0,011	2,309
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	1,263	1,136	1,237	1	0,266	3,537
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,309	0,567	0,297	1	0,586	1,362
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			3,719	2	0,156	
országos	1,076	1,317	0,668	1	0,414	2,933
külföldi	-0,010	1,325	0,124	1	0,994	0,990
Értékesítés hatóköre – ref.: kistérség és régió			2,157	2	0,340	
országos	-1,747	1,403	1,550	1	0,213	0,174
külföldi	-1,021	1,331	0,589	1	0,443	0,360
Konstans	-2,119	1,809	3,373	1	0,041	0,120
Esetszám	214					
Initial -2LL	222,973					
Cox & Snell R²	0,178					
Nagelkerke R²	0,254					
Khí-négyzet	29,610					
Szign.	0,002					

M32. A kis- és közepes vállalkozások pénzügyintézzel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: PÉNZINTÉZET 1=együttműködés pénzügyintézzel, 0=nincs együttműködés pénzügyintézzel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	1,307	0,302	6,660	1	0,000	3,695
Kor	0,048	0,019	6,573	1	0,010	1,049
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,778	0,304	6,573	1	0,010	2,177
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			7,376	2	0,025	
országos	2,069	0,771	7,207	1	0,007	7,918
külföldi	1,770	0,761	5,400	1	0,020	5,869
Konstans	-3,385	0,931	13,215	1	0,000	0,334
Esetszám	224					
Initial –2LL	275,167					
Cox & Snell R²	0,139					
Nagelkerke R²	0,186					
Khí-négyzet	33,469					
Szign.	0,000					

M33. A kis- és közepes vállalkozások szakmai szervezetekkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: SZAKMAI SZERVEZET 1=együttműködés szakmai szervezettel, 0=nincs együttműködés szakmai szervezettel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,327	0,275	1,418	1	0,034	1,387
Ágazat – ref.: kereskedelem			6,340	2	0,042	
ipar	0,434	0,316	5,518	1	0,019	1,476
szolgáltatás	0,004	0,360	0,000	1	0,342	1,004
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	1,538	0,559	7,575	1	0,005	2,372
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,557	0,304	3,283	1	0,050	1,723
Konstans	-3,969	1,330	8,910	1	0,019	0,336
Esetszám	224					
Initial –2LL	287,212					
Cox & Snell R²	0,094					
Nagelkerke R²	0,125					
Khí-négyzet	22,057					
Szign.	0,001					

M34. A kis- és közepes vállalkozások helyi önkormányzattal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: ÖNKORMÁNYZAT 1=együttműködés önkormányzattal, 0=nincs együttműködés önkormányzattal						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalati méret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,579	0,265	4,789	1	0,029	2,089
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	1,098	0,307	12,796	1	0,000	3,000
Konstans	-0,934	0,202	21,263	1	0,000	0,393
Esetszám	224					
Initial -2LL	266,612					
Cox & Snell R²	0,141					
Nagelkerke R²	0,190					
Khí-négyzet	33,857					
Szign.	0,000					

M35. A kis- és közepes vállalkozások civil szervezetekkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: CIVIL SZERVEZET 1=együttműködés civil szervezettel, 0=nincs együttműködés civil szervezettel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalati méret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,574	0,330	3,036	1	0,010	1,776
Kor	0,047	0,018	6,601	1	0,001	1,548
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,812	0,349	5,401	1	0,002	2,252
Konstans	-2,468	0,389	7,263	1	0,000	0,085
Esetszám	224					
Initial -2LL	210,457					
Cox & Snell R²	0,105					
Nagelkerke R²	0,162					
Khí-négyzet	24,882					
Szign.	0,000					

M36. A kis- és közepes vállalkozások kutatóhelyekkel, egyetemekkel illetve főiskolákkal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: TUDÁSTERMELŐ ÉS ÁTADÓ HELY 1=együttműködés kutatóhellyel, felsőoktatási intézménnyel, 0=nincs együttműködés kutatóhellyel, felsőoktatási intézménnyel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,757	0,337	5,030	1	0,025	2,130
Ágazat – ref.: kereskedelem			6,544	2	0,038	
ipar	0,619	0,396	2,440	1	0,010	1,858
szolgáltatás	0,542	0,413	1,727	1	0,118	1,581
Konstans	-1,652	0,298	18,731	1	0,000	0,192
Esetszám	224					
Initial –2LL	224,501					
Cox & Snell R²	0,051					
Nagelkerke R²	0,078					
Khí-négyzet	17,299					
Szign.	0,004					

M37. A kis- és közepes vállalkozások beszállító vállalkozásokkal létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: BESZÁLLÍTÓK 1=együttműködés beszállítókkal, 0=nincs együttműködés beszállítókkal						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	1,164	0,349	10,388	1	0,000	2,984
Ágazat – ref.: kereskedelem			17,589	2	0,000	
ipar	-0,267	0,445	15,500	1	0,000	0,642
szolgáltatás	-0,141	0,402	0,198	1	0,216	0,974
Kor	0,065	0,022	7,981	1	0,005	1,059
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			13,170	2	0,000	
országos	1,436	0,762	12,548	1	0,046	4,204
külföldi	1,524	0,770	9,463	1	0,002	2,911
Konstans	-3,153	0,920	11,753	1	0,001	0,043
Esetszám	214					
Initial –2LL	229,168					
Cox & Snell R²	0,235					
Nagelkerke R²	0,318					
Khí-négyzet	57,113					
Szign.	0,000					

M38. A kis- és közepes vállalkozások vásárlókkal, vevőkkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: VÁSÁRLÓK, VEVŐK 1=együttműködés vásárlókkal, vevőkkel, 0=nincs együttműködés vásárlókkal, vevőkkel						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Ágazat – ref.: kereskedelem			20,031	2	0,002	
ipar	0,672	0,479	7,852	1	0,010	1,396
szolgáltatás	1,060	0,439	5,826	1	0,029	2,887
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	1,226	0,561	4,778	1	0,006	3,406
Konstans	-1,211	0,559	4,699	1	0,030	0,298
Esetszám	214					
Initial –2LL	251,323					
Cox & Snell R²	0,186					
Nagelkerke R²	0,248					
Khí-négyzet	43,932					
Szign.	0,000					

M39. A kis- és közepes vállalkozások ágazati jellegű versenytársakkal és egyéb piaci szereplőkkel létesített együttműködésére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: VERSENYTÁRS 1=együttműködés versenytársakkal, 0=nincs együttműködés versenytársakkal						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	-1,203	0,509	5,585	1	0,018	0,300
Ágazat – ref.: kereskedelem			5,734	2	0,005	
ipar	1,960	0,841	3,234	1	0,020	1,141
szolgáltatás	0,540	0,586	1,333	1	0,037	1,583
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,994	0,482	4,274	1	0,011	2,701
Konstans	-2,119	1,809	6,038	1	0,001	0,248
Esetszám	214					
Initial –2LL	129,876					
Cox & Snell R²	0,101					
Nagelkerke R²	0,198					
Khí-négyzet	22,707					
Szign.	0,000					

M40. A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettségére ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: EGYÜTTMŰKÖDÉSI KAPCSOLATOK ÖSSZETETTSÉGE 1=átlagosnál heterogénebb kapcsolatrendszer, 0=átlagos vagy annál kevésbé összetett kapcsolatrendszer						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalati méret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	1,491	0,410	13,247	1	0,000	4,444
Ágazat – ref.: kereskedelem			1,482	2	0,477	
ipar	0,018	0,490	0,001	1	0,971	1,283
szolgáltatás	0,594	0,531	1,250	1	0,261	1,181
Kor	0,039	0,023	2,733	1	0,098	1,039
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,718	0,414	3,011	1	0,051	2,599
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	0,470	0,763	0,378	1	0,081	1,551
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	1,449	0,448	10,453	1	0,001	4,257
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			1,428	2	0,490	
országos	1,474	1,293	1,299	1	0,254	4,366
külföldi	1,499	1,256	1,425	1	0,233	4,479
Értékesítés hatóköre – ref.: kistérség és régió			1,992	2	0,369	
országos	0,705	0,459	2,346	1	0,135	4,006
külföldi	0,496	0,364	1,864	1	0,456	1,904
Konstans	-4,157	2,071	4,032	1	0,054	0,027
Esetszám	224					
Initial -2LL	182,934					
Cox & Snell R²	0,170					
Nagelkerke R²	0,269					
Khí-négyzet	41,774					
Szign.	0,000					

M41. A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettségére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: EGYÜTTMŰKÖDÉSI KAPCSOLATOK ÖSSZETETTSÉGE 1=átlagosnál heterogénebb kapcsolatrendszer, 0=átlagos vagy annál kevésbé összetett kapcsolatrendszer						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalati méret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	1,428	0,385	13,795	1	0,000	4,172
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,744	0,386	3,708	1	0,005	2,105
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	1,280	0,410	9,761	1	0,000	3,595
Konstans	-3,251	0,465	8,967	1	0,000	0,039
Esetszám	224					
Initial -2LL	193,961					
Cox & Snell R²	0,128					
Nagelkerke R²	0,203					
Khí-négyzet	30,774					
Szign.	0,000					

M42. A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: KAPCSOLATRENDSZER MÉRETE						
1=átlagosnál nagyobb partnerkör, 0=átlagos vagy annál kisebb partnerkör						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,466	0,311	2,253	1	0,133	1,594
Ágazat – ref.: kereskedelem			0,238	2	0,888	
ipar	0,163	0,386	0,179	1	0,672	1,178
szolgáltatás	0,166	0,432	0,147	1	0,701	1,180
Kor	0,086	0,022	15,136	1	0,000	1,090
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	1,661	0,608	7,455	1	0,006	5,263
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	0,574	0,368	2,432	1	0,119	1,775
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,683	0,320	4,539	1	0,033	1,979
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			0,065	2	0,969	
országos	0,317	1,432	0,049	1	0,825	1,372
külföldi	0,345	1,403	0,060	1	0,806	1,412
Értékesítés hatóköre – ref.: kistérség és régió			9,733	2	0,008	
országos	3,135	1,109	7,990	1	0,005	22,996
külföldi	2,437	1,077	5,123	1	0,024	11,435
Konstans	-6,950	1,737	16,005	1	0,000	0,001
Esetszám	224					
Initial –2LL	260,325					
Cox & Snell R²	0,168					
Nagelkerke R²	0,226					
Khí-négyzet	40,990,					
Szign.	0,000					

M43. A kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretére ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: KAPCSOLATRENDSZER MÉRETE						
1=átlagosnál nagyobb partnerkör, 0=átlagos vagy annál kisebb partnerkör						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Kor	0,080	0,021	14,197	1	0,000	1,083
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	1,860	0,581	10,261	1	0,001	6,426
Értékesítés hatóköre –ref.: kistérség és régió			11,439	2	0,003	
országos	2,680	0,946	8,027	1	0,005	14,591
külföldi	1,949	0,928	4,413	1	0,036	7,021
Konstans	-5,405	1,270	18,110	1	0,000	0,004
Esetszám	224					
Initial –2LL	263,011					
Cox & Snell R²	0,157					
Nagelkerke R²	0,213					
Khí-négyzet	38,304					
Szign.	0,000					

M44. A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködéseire ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: HÁLÓZATI JELLEGŰ EGYÜTTMŰKÖDÉS 1=hálózati jellegű együttműködésben vesz részt a vállalkozás, 0= nem vesz részt hálózati jellegű együttműködésben						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,121	0,322	0,141	1	0,708	1,128
Ágazat – ref.: kereskedelem			5,476	2	0,065	
ipar	0,836	0,386	4,698	1	0,030	1,633
szolgáltatás	0,159	0,443	1,147	1	0,102	1,193
Kor	0,053	0,022	5,827	1	0,016	1,054
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	1,810	0,601	7,079	1	0,003	4,009
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	0,373	0,400	0,869	1	0,351	1,452
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,855	0,324	6,947	1	0,008	2,352
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			4,760	2	0,093	
országos	1,799	0,897	4,028	1	0,045	6,047
külföldi	1,300	0,869	2,237	1	0,135	3,668
Értékesítés hatóköre –ref.: kistérség és régió			1,572	2	0,456	
országos	0,288	1,119	0,066	1	0,797	1,334
külföldi	0,191	1,079	0,031	1	0,859	1,009
Konstans	-4,019	1,347	8,897	1	0,003	0,018
Esetszám	214					
Initial –2LL	248,949					
Cox & Snell R²	0,183					
Nagelkerke R²	0,245					
Khí-négyzet	43,117					
Szign.	0,000					

M45. A kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködéseire ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: HÁLÓZATI JELLEGŰ EGYÜTTMŰKÖDÉS 1=hálózati jellegű együttműködésben vesz részt a vállalkozás, 0= nem vesz részt hálózati jellegű együttműködésben						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Ágazat – ref.: kereskedelem			5,158	2	0,036	
ipar	0,825	0,376	4,820	1	0,028	1,638
szolgáltatás	0,188	0,414	1,218	1	0,050	1,253
Kor	0,056	0,021	6,754	1	0,009	1,057
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	1,984	0,588	9,071	1	0,003	4,271
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	0,819	0,317	6,658	1	0,010	2,267
Beszerzés hatóköre – ref.: kistérség és régió			8,926	2	0,012	
országos	2,070	0,750	7,629	1	0,006	7,929
külföldi	1,420	0,729	3,800	1	0,050	4,138
Konstans	-4,070	1,144	12,690	1	0,000	0,017
Esetszám	214					
Initial -2LL	251,733					
Cox & Snell R²	0,172					
Nagelkerke R²	0,231					
Khí-négyzet	40,334					
Szign.	0,000					

M46. A kis- és közepes vállalkozások nemzetközi partnerkapcsolataira ható tényezők vizsgálata – a logisztikus regresszió eredményei

Függő változó: NEMZETKÖZI PARTNERKAPCSOLATOK						
1=van külföldi együttműködő partnere, 0=nincs külföldi együttműködő partnere						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Vállalatméret – ref.: 1-9 fő						
10-249 fő	0,717	0,662	1,172	1	0,279	2,049
Ágazat – ref.: kereskedelem			3,212	2	0,075	
ipar	1,422	0,820	3,006	1	0,050	4,147
szolgáltatás	1,263	0,877	2,007	1	0,083	3,537
Kor	-0,018	0,043	0,182	1	0,669	0,982
Tulajdonosi kör – ref.: rokonok, ismerősök, barátok a tulajdonosok						
szakmai alapon szerveződik	0,861	0,938	0,843	1	0,359	1,423
Jogi forma – ref.: egyéni vállalkozás						
társas	0,554	1,189	0,217	1	0,641	1,575
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	1,374	0,705	3,799	1	0,051	3,952
Beszerezés hatóköre – ref.: kistérség és régió			1,312	2	0,519	
országos	0,087	1,448	0,001	1	0,980	1,964
külföldi	0,766	1,375	0,310	1	0,578	2,151
Értékesítés hatóköre – ref.: kistérség és régió			10,619	2	0,005	
országos	0,989	0,399	10,618	1	0,001	2,452
külföldi	1,535	1,535	8,724	1	0,003	4,001
Konstans	0,510	2,090	1,642	1	0,070	1,665
Esetszám	214					
Initial –2LL	93,103					
Cox & Snell R²	0,144					
Nagelkerke R²	0,321					
Khí-négyzet	32,975					
Szign.	0,001					

M47. A kis- és közepes vállalkozások nemzetközi partnerkapcsolataira ható tényezők vizsgálata – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: NEMZETKÖZI PARTNERKAPCSOLATOK						
1=van külföldi együttműködő partnere, 0=nincs külföldi együttműködő partnere						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Ágazat – ref.: kereskedelem			4,966	2	0,035	
ipar	1,731	0,787	4,842	1	0,028	5,646
szolgáltatás	1,433	0,827	3,004	1	0,048	4,192
Üzleti helyzet – ref.: nem tervez fejlesztést, bővítést, létszámnövekedést						
kedvező üzleti kilátások	1,094	0,665	2,702	1	0,001	2,986
Értékesítés hatóköre –ref.: kistérség és régió			13,654	2	0,001	
országos	1,299	0,397	9,532	1	0,000	3,672
külföldi	1,541	1,250	8,785	1	0,003	5,225
Konstans	0,510	1,109	1,747	1	0,046	1,895
Esetszám	214					
Initial –2LL	104,759					
Cox & Snell R²	0,096					
Nagelkerke R²	0,213					
Khí-négyzet	26,320					
Szign.	0,000					

M48. A társadalmi tőke hatásának tesztje a kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének összetettségére – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: EGYÜTTMŰKÖDÉSI KAPCSOLATOK ÖSSZETETTSÉGE 1=átlagosnál összetettebb kapcsolatrendszer, 0=átlagos vagy annál kevésbé összetett kapcsolatrendszer						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Üzleti tanácsot kért a családjától	-1,108	0,561	2,747	1	0,048	0,528
Üzleti tanácsot kért az ismerőseitől, barátaitól	1,023	0,478	4,570	1	0,033	2,781
Üzleti tanácsot kért szakmai szövetségtől	1,068	0,556	3,692	1	0,055	2,908
Személyes ismerős a helyi önkormányzatban	2,023	0,759	9,013	1	0,000	8,437
Személyes ismerős egy kutatóintézetben	1,782	0,529	4,946	1	0,026	5,960
Személyes ismerős egy pénzintézetben	1,251	0,641	3,812	1	0,051	3,495
Alacsony bizalmi szintű gazdasági kapcsolatok	0,954	0,357	7,146	1	0,006	2,735
Konstans	-0,675	0,302	4,962	1	0,026	0,509
Esetszám	158					
Initial -2LL	230,854					
Cox & Snell R ²	0,298					
Nagelkerke R ²	0,403					
Khí-négyzet	82,280					
Szign.	0,000					

M49. A társadalmi tőke hatásának tesztje a kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének méretére – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: KAPCSOLATRENDSZER MÉRETE 1=átlagosnál nagyobb partnerkör, 0=átlagos vagy annál kisebb partnerkör						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Üzleti tanácsot kért az ismerőseitől, barátaitól	0,694	0,364	3,639	1	0,050	2,623
Üzleti tanácsot kért pénzintézettől	0,844	0,432	3,825	1	0,046	2,524
Személyes ismerős a helyi önkormányzatban	1,815	0,430	8,950	1	0,000	5,949
Személyes ismerős egy kutatóintézetben	1,417	0,414	5,823	1	0,000	4,460
Alacsony bizalmi szintű gazdasági kapcsolatok	0,925	0,331	7,265	1	0,005	2,523
Konstans	0,465	0,250	3,466	1	0,000	1,591
Esetszám	158					
Initial –2LL	249,289					
Cox & Snell R ²	0,260					
Nagelkerke R ²	0,349					
Khí-négyszet	70,119					
Szign.	0,000					

M50. A társadalmi tőke hatásának tesztje a kis- és közepes vállalkozások hálózati jellegű együttműködéseire – logisztikus regresszió, a BACKWARD modell eredményei

Függő változó: HÁLÓZATI JELLEGŰ EGYÜTTMŰKÖDÉS 1=hálózati jellegű együttműködésben vesz részt a vállalkozás, 0= nem vesz részt hálózati jellegű együttműködésben						
	B	S.E.	Wald	Df	Szign.	Exp(B)
Üzleti tanácsot kért a családjától	-1,471	0,387	14,458	1	0,000	0,230
Üzleti tanácsot kért szakmai szövetségtől	1,748	0,667	6,879	1	0,002	5,744
Üzleti tanácsot kért pénzintézettől	1,219	0,465	6,874	1	0,009	3,383
Személyes ismerős egy szakmai szervezetben	2,015	0,666	9,165	1	0,000	7,081
Személyes ismerős egy kutatóintézetben	1,389	0,464	8,953	1	0,001	4,201
Konstans	0,320	0,276	1,342	1	0,047	1,377
Esetszám	158					
Initial –2LL	239,389					
Cox & Snell R ²	0,280					
Nagelkerke R ²	0,378					
Khí-négyszet	76,758					
Szign.	0,000					

M51-52. táblázatok: A kistérség kis- és közepes vállalkozásainak csoportosítása a együttműködési kapcsolatrendszerük és a társadalmi tőke mutatói alapján – a klaszterelemzés eredményének táblái

M51. Iterációk „története” a klaszterelemzés során

Iterációk	Klaszterközepponok változása			
	1.	2.	3.	4.
1	4,054	6,889	6,057	6,218
2	0,851	0,308	0,937	0,726
3	0,219	0,182	0,080	0,560
4	0,000	0,158	0,458	0,431
5	0,000	0,111	0,000	0,254
6	0,000	0,000	0,000	0,000

M52. Klaszterközéppontok – a modell standardizált adatokkal

Klaszterképző változók	Klaszterek			
	1.	2.	3.	4.
Zscore: Hány fajta szervezettel kooperál?	2,248	0,539	1,563	0,590
Zscore: Hány együttműködő partnere van?	4,092	2,284	3,141	1,311
Zscore: Hány hálózati jellegű együttműködésben vesz részt?	1,713	0,284	1,002	0,109
Zscore: Milyen gyakran fordult tanácsért a családjához?	-0,727	1,363	-0,154	-0,220
Zscore: Milyen gyakran fordult tanácsért a barátaihoz?	1,618	1,862	-0,324	-0,222
Zscore: Milyen gyakran fordult tanácsért az üzleti partnereihez?	-0,603	1,358	2,589	-0,338
Zscore: Milyen gyakran fordult tanácsért szakmai szövetséghez?	0,977	0,748	3,094	-0,217
Zscore: Milyen gyakran fordult tanácsért könyvelőhöz?	1,411	0,555	1,115	1,328
Zscore: Milyen gyakran fordult tanácsért pénzügyezethez?	-0,443	0,779	0,256	-0,196
Zscore: Hány személyes ismerőse van a helyi önkormányzatban?	0,405	-0,228	1,346	-0,047
Zscore: Hány személyes ismerőse van szakmai szervezetekben?	-0,419	-0,168	-0,162	2,374
Zscore: Hány személyes ismerőse van civil szervezetekben?	-0,324	1,871	0,044	-0,252
Zscore: Hány személyes ismerőse van kutatóintézetekben?	-0,290	-0,242	2,526	-0,192
Zscore: Hány személyes ismerőse van pénzügyezetekben?	0,343	2,896	0,432	-0,343
Zscore: Hány személyes ismerőse van a partnervállalkozásokban?	1,509	-0,180	0,781	0,592
Zscore: Hány szóbeli – informális – megállapodáson nyugvó vállalkozási kapcsolata van?	-0,879	1,107	-0,489	0,672
Zscore: Hány írásos – formális – megállapodáson nyugvó vállalkozási kapcsolata van?	2,564	1,368	0,529	1,012