



**Szociológia Doktori
Iskola**

TÉZISGYŰJTEMÉNY

Győri Ágnes

Kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitása

**Egy közép-dunántúli kistérségben működő kis- és közepes vállalkozások
kapcsolatrendszerének helyzetfeltárása**

című Ph.D. értekezéséhez

Témavezető:

Dr. Czakó Ágnes

egyetemi docens, intézetigazgató

Budapest, 2014

Szociológia és Társadalompolitikai Intézet

TÉZISGYŰJTEMÉNY

Győri Ágnes

Kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitása

**Egy közép-dunántúli kistérségben működő kis- és közepes vállalkozások
kapcsolatrendszerének helyzetfeltárása**

című Ph.D. értekezéséhez

Témavezető:

Dr. Czakó Ágnes

egyetemi docens, intézetigazgató

© Győri Ágnes

Tartalomjegyzék

1. Kutatási előzmények és a téma indoklása.....	5
2. Felhasznált adatok és módszerek.....	14
3. Az értekezés eredményei.....	17
4. Főbb hivatkozások.....	25
5. A témakörrel kapcsolatos saját és társszerzős publikációk.....	30

1. Kutatási előzmények és a téma indoklása

A disszertáció a kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitását vizsgálja. Kutatási témám azért releváns, mert a nemzetgazdaságok 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. Tőlük várják a foglalkoztatási problémák megoldását, a versenyképesség javulását és a technológiai innovációt. Most, válság idején, az együttműködésekben rejlő plusz energiák felszabadításának kitüntetett szerepe van, illetve lehet a válságból való kilábalás elősegítésében.

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 belül; egyelőre azonban – a hazai empirikus tapasztalatok fényében – úgy tűnik, hogy a szakpolitika által ösztönzött innovációs alapú együttműködések a gyakorlatban kevés hatékonysággal működnek (Bartha et al. 2009; Bartha–Matheika 2009; Inzelt 2011).

A kutatás előzményeit képezik a Dr. Czákó Ágnes által vezetett vizsgálatok, melyekbe Ph.D. tanulmányaim alatt volt lehetőségem bekapcsolódni. Az először 2006-ban végzett, majd 2010-ben megismételt „Pénzügyi kultúra Magyarországon” c. 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. A két felmérés adatai alapján készült elemzések eredményei azt mutatták, hogy a kisvállalkozások racionális piaci magatartásának, valamint megújulási képességének előmozdításában az egyik legnagyobb szerepe a vállalatközi együttműködéseknek és a más vállalkozásokban való érdekeltségnek van (Győri 2012, 2013). Ezeket a tapasztalatokat kiterjesztve fogalmazódott meg bennem a kis- és középvállalati szektor vállalkozásainak nem csak a gazdasági, hanem a gazdasági szférán kívülre irányuló együttműködéseinek vizsgálati igénye.

Az előzmények alapján jelen dolgozat központi témája a kis- és középvállalati együttműködés, annak mind a más vállalkozások felé, mind a gazdasági szférán kívüli, a fejlesztési és koordinációs szervezetekkel megvalósuló formája.

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

A kutatási téma elméleti és empirikus megalapozása

A dolgozatomban használt kutatási koncepció egy része sokat merített Grabher (1993), Jarillo (1995), valamint Nohria és Eccles (1992) munkáiból, akik amellet érvelnek, hogy a vállalatközi hálózatok legfontosabb sajátossága a folyamatos együttműködés. Vállalatközi kapcsolathálózat fogalmán – a szakirodalom alapján – olyan szervezetek halmazát értjük, melyben a résztvevőket informális és/vagy formális kapcsolatok révén megvalósuló hosszabb ideje fennálló kooperációk kötnek össze, s mely kapcsolatokon a hangsúly a tagok kölcsönös

egymásra hatásán, befolyásolásán és elköteleződésén van (például Grabher 1993; Jarillo 1995; Nohria–Eccles 1992).

A különböző elméletekre építve dolgozatomban különbséget teszek a vállalkozások működéséhez köthető együttműködésekben belül a *hagyományosabb (üzleti) kapcsolatok* és az olyan partnerkapcsolatok között, melyekre a közös problémamegoldás, a közös fejlesztési, pályázati és egyéb más szorosabb, illetve hosszú 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.

Az értekezés elméleti előzményei között fontos szerepe van a kis- és közepes vállalkozások részvételével létrejövő hálózati alapú együttműködések rendszerezésére irányuló munkáknak, ezen belül is a kkv-k és nagyvállalatok között térségi szinten valószínűsíthető formák vizsgálatának. Egyfelől az *együttműködés iránya* szerinti vonatkozásban (Child–Faulkner 1998; Imreh–Lengyel 2002; Sprenger 2001; Tari–Buzády 2000), másfelől a *földrajzi szempont* szerinti tipizálás vonatkozásában (Kocsis–Szabó 2000; Pilotti 1999; Storper–Harrison 1991), és nem utolsósorban az *alá- és fölérendeltség, az autonómia feladásának mértéke* alapján megkülönböztetett típusok vonatkozásában (Penn 1992).

Kutatásom szempontjából kitüntetett jelentősége van a vállalkozói együttműködések a szociológiai kérdések oldaláról megközelítő társadalmi struktúra elméleteknek. A társadalmi kapcsolathálózat mint megközelítésmód a társadalmi strukturális tényezők szerepét hangsúlyozza a vállalkozói kapcsolatok elősegítésében, s az együttműködések megjelenését a vállalatokat körülvevő teljes környezet feltételeiből, a társadalmi kontextusból vezeti le (Gulati et al. 2000). A kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitásának vizsgálatakor tehát *a társadalmi meghatározottság és beágyazottság tételéből* (Granovetter 1985) indulok ki, mely alapján a vállalkozások nem izoláltak a társadalmi struktúrától (szemben a közgazdaságtan által atomisztikus szereplőként kezelt szervezetekkel), hanem beágyazódnak a társadalmi kapcsolatok hálózataiba. A szervezetek közötti kapcsolati struktúra olyan erőforrások halmaza, mely a jövőben formálódó kapcsolatrendszerek kialakítását elősegítheti vagy gátolhatja (Burt 1992; Granovetter 1985). Lényegében egyfajta tőkéről – *láthatatlan, titkos erőforrásról* (Czakó–Sik 1994) – van szó, mely hatással van a szervezetek döntéseire, működésére, hatékonyságára (például Bourdieu 1983, 1998; Coleman 1988, 1994; Putnam 1993, 1995, 2000; Fukuyama 1995). Egyes szerzők azt hangsúlyozzák, hogy a társadalmi tőke kialakulását előmozdíthatja, illetve segítheti a bizalom (Fukuyama

1997, 1999, 2000; Gambetta 1988; Sako 2000). Fukuyama (1997) szerint nem független az egyes vállalkozások hálózatokba tömörülése a társadalom egészében meglévő bizalom fokától és összességében a társadalmi tőkéától, azaz a magas szintű bizalom erősíti egy térség gazdasági szereplőinek – akár formális, akár informális – kapcsolathálózatát.

Kutatásom fontos empirikus előzményeül szolgáltak a lokális gazdasági szereplők közötti együttműködések létrejöttét és azok gazdasági sikerét elemző vizsgálatok. A szakirodalom mintaszerű övezetei közé tartoznak – a már korábban hivatkozott – nyugat-németországi, valamint északkelet- és közép-olaszországi régiók kis- és középvállalkozásainak hálózatai (Herrigel 1993; Cooke–Morgan 1998; Sengenberger–Pyke 1990; Trigilia 1992). A földrajzi koncentráltságból fakadó lehetőségeket kihasználó övezeti vállalatok között megvalósuló együttműködések kutatói a kooperációk létrejöttében a magasan fejlett intézményi háttérnek és/vagy a történelmi, kulturális gyökereknek tulajdonítanak kiemelkedően fontos szerepet (Deakin et al. 2000; Gambetta 1993; Putnam 1993). Azokban a térségekben, melyek nem rendelkeznek polgári együttműködéseket támogató történelmi hagyományokkal, nem alakul ki megfelelő szintű bizalom, s így nem jöhet létre az egyes csoportok – például vállalkozások – között kölcsönös elköteleződés, így az alacsony szintű társadalmi tőke, illetve annak hiánya kooperációs kudarcokhoz vezet. Ilyen térségek klasszikus példái a dél-olaszországi régiók, ahol a különböző társadalmi és gazdasági csoportokat összetartó gyenge – áthidaló – kötések (Granovetter 1983) hiányából adódó vákuumot a bizalmatlanságra építő közvetítő hálózattal, a maffia-hálózattal pótolták (Gambetta 1993; Putnam 1993).

Kuczi (1998) tanulmánya is azt bizonyítja, hogy a vállalkozások térbeli közelsége nem mindig vezet együttműködéshez. A hazai ipari parkokkal foglalkozó kutatásai azt tárták fel, hogy a parkokban letelepedett külföldi cégek ún. szigeteket 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, munkafegyellemmel, minőséggel kapcsolatos – tényezők kiküszöbölése nagyobb tranzakciós költségekkel járna, mint a jól bevált kapcsolataik fenntartása. Ebből arra következtet Kuczi, 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). Hasonlóképpen Deák (2002) vizsgálata sem talált az ipari parkok túlnyomó többségében együttműködést a parkon belüli cégek között, s eredményei

alátámasztják, 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.

A nagyipar vonzásában megvalósuló vállalatközi kooperációkat vizsgáló kutatások beszámolnak az együttműködéseknek mind a horizontális (Sengenberger–Pyke 1990; Trigilia 1992), mind a vertikális kooperációs gyakorlatáról (Herrigel 1993; Cooke–Morgan 1998). A közép-olaszországi – főleg családi tulajdonú és családi vezetésű – kisvállalkozások hálózataira, melyek kisseriás, minőségi termékek egy-két fázisára specializálódtak nagyon alacsony fokú vertikális integráció jellemző (Trigilia 1992), míg a nyugat-németországi régióban az ilyen típusú versenytársak közötti horizontális együttműködések kevésbé terjedtek el, ami nem azt jelenti, hogy ne fordulna elő (például *koordinált specializáció*, Herrigel 1993), de inkább a beszállító-vevő vállalatok közötti kooperáció a domináns (*közvetítőtől függő vállalkozások*, Cooke–Morgan 1998).

A hazai kisvállalati kutatások közül Kuczi Tibor és Makó Csaba (1993) tanulmánya számol be a Galga menti települések asztalosai körében létrejött – olasz ipari övezetekhez hasonló – horizontális kooperációról. Ugyanakkor a hazai kisvállalati kutatók többségének tapasztalatai szerint a vállalkozások horizontális kooperációjának gyakorlata (például *független kooperáció*, Penn 1992) rendkívül ritkán fordul elő, s ezt a térségbeli nagyipari cégek struktúrájával, iparági sajátosságaival (is) magyarázzák (Kelemen 1999; Leveleki 1993, 1998). A székesfehérvári kutatások esettanulmányai azt igazolták, hogy a kisvállalkozásokkal kooperáló nagyipar elsősorban azoknak a klasszikus beszállítói – *függő alvállalkozói* – kapcsolatainak a fenntartására törekszik, melyeket már a kilencvenes évek elején kiépített, ugyanakkor megfigyelhetők olyan nagyvállalati – *aktív összekapcsolódásra* irányuló – törekvések, mely során a nagyvállalat bekapcsolódik a beszállító kisvállalkozások termelési folyamataiba, azok szervezésébe, minőségellenőrzésébe (Leveleki 2002, 2008).

Számos nemzetközi és hazai kutatás mutatott rá arra, hogy a vállalatközi együttműködésekbe való bekapcsolódást a vállalkozások sajátosságai (is) – akár pozitívan, akár negatívan – befolyásolják. Például Putnam (1993) és Trigilia (1992) pozitív összefüggést talált a vállalkozások mérete, tulajdonosi körének összetétele és a vállalati kooperációs magatartás között. Vizsgálatai eredményeik szerint a közép-olaszországi vállalati hálózatokban többnyire kis méretű, családi vezetésű és kisebb tőkével rendelkező cégek vesznek részt (Putnam 1993; Trigilia 1992). Ugyanakkor Fukuyama (1997) arra hívta fel a figyelmet, hogy bizonyos kultúrákban – mint például Hongkongban, Kínában – ahol a bizalom szűk körű és csak a rokonságon belül jellemzi a kapcsolatokat, és melynek eredményeképpen a gazdasági

életben a családi tulajdonú, családi vezetésű „aprócska” cégméret a legjellemzőbb forma, a vállalkozások nem is alkalmaznak külső munkaerőt a családon kívüli erős mértékű bizalomhiány miatt. Mindez azonban kedvezőtlenül befolyásolja a vállalkozások gazdasági teljesítményét és a vállalatközi kooperációk mértékét (Fukuyama 1997).

A család és rokonság vállalkozások működésében betöltött szerepét vizsgáló hazai kutatások is hangsúlyozzák, hogy a kisvállalkozások piaci növekedését és a nagyobb méretű gazdasági szervezetek létrejöttét jelentős mértékben gátolhatja a háztartás és az üzlet egymásra épülése, mely alapvető sajátossága a magyar kis- és közepes vállalkozási szektornak (például Czakó 1997, 1998; Czakó et al. 1994; Kuczi 1996, 1998, 2000; Laki 1994; Laky 1998; Scharle 2000).

A külföldi szociológiai szakirodalomban a vállalatközi bizalom különböző aspektusainak vizsgálata viszonylag gyakran kutatott jelenség (például Fukuyama 1997, Gambetta 1988, Helper 1996, Helper–Sako 1995, Sako 1992, Zucker 1986), ugyanakkor 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 és azt találták, hogy a hazai iparvállalatok beszállítói és vevői kapcsolatai az *elköteleződésen alapuló szerződéses kapcsolatokhoz* (Sako 1992) hasonlítanak, bár vannak eltérések (például vevői kapcsolataik tekintetében a sakói *elköteleződésen alapuló szerződéses viszonyok* ideáltípusához képest alacsonyabb fokú kölcsönös függést és nagyobb mértékű formális szerződésekre való támaszkodást tapasztaltak). A kutatócsoport rámutatott arra, hogy a vállalatközi kapcsolatok bizalmi szintjének alakulását – és ezáltal a vállalatközi együttműködések kialakulását – negatívan befolyásolja a formális intézményekkel és bürokratikus eljárásokkal szembeni általános bizalmatlanság, valamint az állam és az egyének között közvetítő intézmények hiánya (Whitley et al. 1996). Későbbi, a Vállalati Panelvizsgálat 1999. és 2003. évi adatbázisait használó elemzések szerint a hazai feldolgozóipari vállalkozásoknak megközelítőleg egyharmadáról mondható el, hogy vevői kapcsolataikban a sakói értelemben vett *szerződéses bizalom* jelen van, vagyis az *elköteleződésen alapuló szerződéses viszonyok* típusához állnak közelebb (Csabina–Leveleki 2000, 2003; Csabina et al. 2001; Kopasz 2003, 2005). Továbbá azt is igazolták, hogy szignifikáns hatása van az *elköteleződésen alapuló* vállalati kapcsolatok működésére a vállalkozás tulajdoni struktúrájának (a nem alkalmazott magánszemélyek többségi tulajdonának), a vállalkozás tevékenységének (kisszériás, egyedi igényeket kiszolgáló

termékek előállításának) és a biztonságosnak tartott üzleti környezetnek (Csabina–Leveleki 2000, 2003; Csabina et al. 2001; Kopasz 2003, 2005).

Tóth (1999, 2003, 2004) mélyinterjúk kutatásai a kisvállalkozók közötti nagyfokú bizalomhiányra és a formális szerződések kiterjedt gyakorlatára hívták fel a figyelmet. Csak bizonyos vállalkozói körök kapcsolataiban volt kimutatható a *szerződéses bizalom*, amikor az írásbeli szerződés aláírása előtt elkezdik a felek a munkát (például ha régi, kipróbált ügyfélről volt szó). Vadasi (2009) a bizalom, illetve annak hiányának hatását vizsgálta egy észak-magyarországi kistérség vállalkozói hálózatainak működésére. Kimutatta, hogy a vizsgált kis- és közepes vállalkozások kapcsolatait leginkább a korrektség jellemzi és nem a bizalom – ami ebben a kistérségben olyan „kincs, ami nincs” –, s ez a nagyfokú bizalmatlanság, kockázatkerülés és felelősségelhárítás együttesen komoly akadályt jelentik a gazdasági hálózatok kialakulásának (Vadasi 2009).

A dolgozat célkitűzései, kutatási kérdések és hipotézisek

A dolgozat arra vállalkozik, hogy feltárja a magyarországi mikro-, kis- és közepes vállalkozások együttműködésének gyakorlatát, megvizsgálja a szektor hálózati együttműködéseinek mértékét és e kapcsolatok kialakulását befolyásoló tényezőket. Dolgozatomban átfogó képet próbálok nyújtani a kisvállalkozások működéséhez köthető együttműködések mértékéről, jellegzetességeiről, azonban mindezt egy lehatárolt térben teszem, azaz egy konkrét térség, a Dunaújvárosi kistérség településeiben működő kis- és közepes vállalkozások kapcsolatrendszerének helyzetfeltárására vállalkozom.

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 1998). 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. *Ezt három kérdéscsoport alapján vizsgáltam:*

1. Milyen a kistérségben működő kis- és középvállalkozások 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 középvállalkozások 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 gazdasági életben létrejövő együttműködések kialakulásában és hatékonyságában? Milyen típusú vállalkozások ágyazódnak be a térség társadalmi kapcsolataiba és az ezekre épülő hálózatok struktúrájába?

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 közepes vállalkozásainak 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 *modern együttműködési tényezők*, a *hálózati kötelekek* megjelenése, melynek fogalma alatt Mohr és Spekman (1994) nyomán *a vállalati partnerkapcsolatokhoz társuló minőségi jellemzőket értem*.

Amint azt a megjelölt területek, felvillantott 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 munka született.

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.

Az alábbi hipotéziseket fogalmaztam meg:

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

H1. 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).

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 *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).

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 vállalkozói 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 vállalkozói 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 vállalkozói 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; Györi 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).

2. Felhasznált adatok és módszerek

A kis- és középvállalkozások együttműködési aktivitásának vizsgálata során – a releváns szakirodalom feldolgozásán túlmenően – egy nagyobb, feltáró igényű empirikus munkát végeztem el. A disszertáció empirikus alapját a Dunaújvárosi kistérségben működő kis- és középvállalkozások körében végzett kutatás képezi, melyre 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.

Adatok

A minta összeállítása a KSH által rendelkezésemre bocsátott településsoros adatbázisból véletlenszerű mintavételi eljárással történt. A kiválasztás során meghatározó tényező volt,

hogy a terület szerinti (kistérségen belüli elhelyezkedés) és a tevékenységi terület előfordulási gyakorisága szerint differenciáljam a mintát. Továbbá a minta kiválasztásánál azt is szem előtt tartottam, hogy a kistérségben valóságosan 95:5 arányú mikro: kis-közepes vállalalkozási arány helyett a kapcsolatokban gazdagabb közepes méret felé „toljam el” a megkérdezett vállalalkozások arányát. Vagyis a felvétel mintájában a mikrovállalkozások alulreprezentálása mellett döntöttem, és azzal a megszorítással éltem, hogy a kiválasztásra kerülő térségbeli kisvállalkozások 50 százaléknak 10 vagy annál több alkalmazottja legyen. Mivel a kutatás a kis és közepes vállalalkozások kapcsolatainak tipologizálásával foglalkozik, úgy vélem, ez a döntés indokolt. Tudjuk, hogy a foglalkoztatotti létszám szerint legkisebb vállalalkozások, melyek egy-két fős helyi, egyéni vállalalkozások 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 vállalalkozások esetében várhatunk (a társadalomföldrajzban is alkalmazott, a térségi vonzaskörzetek leírását magyarázó newtoni tömegvonzási törvény, a *gravitációs törvény* szerint a nagyobb társadalmi tömeg – esetünkben a nagyobb vállalalkozás – nagyobb vonzerőt gyakorol a környezetre, több kapcsolatot vonz, mint a kisebb [Nemes-Nagy 2007]). A kutatás során végül 263 mikro-, kis- és közepes vállalalkozást kérdeztem meg, ami a KSH által a Dunaújvárosi kistérségben működőként nyilvántartott összes kis- és közép-vállalkozás 5,8 százalékat jelenti. A felmérés tehát 263 esetet tartalmaz, melyben az 1-9 fős vállalalkozások almintája 131, a 10-249 fős vállalalkozások almintája 132 esetet ölel fel.¹

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

¹A minta tehát a vállalati-méret egyik mutatója, a foglalkoztatotti létszám szerint torzít, viszont a területi elhelyezkedés, az ágazat és a vállalatméret másik mutatója, az árbevétel szerint reprezentatívnak tekinthető. Ez utóbbira nézve ugyan nem volt semmiféle követelése a minta összeállításakor, de az egyes létszám-kategóriákba tartozó vállalalkozások nettó árbevétel szerinti megoszlása szinte tökéletesen reprezentálja a kistérségben működő kis- és közép-vállalkozásokra e téren jellemző arányokat.

Elemzési módszerek

Az adatok elemzéséhez többféle módszert alkalmaztam. Elsőként a kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitásának vizsgálata leíró elemzés keretei között történt (*1. hipotézis*). A vállalati *együttműködési aktivitást* négy változóval mértem: az *együttműködés iránya* (Kialakított-e a vállalkozás bármilyen más szervezettel partneri viszonyt?)²; az *együttműködési kapcsolatrendszer összetettsége* (Egymással párhuzamosan hány féle – irányú – együttműködési kapcsolattal rendelkezik a vállalkozás?); a *kapcsolatrendszer mérete* (Hány együttműködő partnere van a vállalkozásnak?); a *hálózati jellegű együttműködés előfordulása* (Részt vesz-e a vállalkozás olyan kölcsönösségen alapuló, szorosabb partneri viszont feltételező együttműködésekben, melyekben jelen vannak a piacin túlmutató hálózati elemek, mint például a segítségnyújtás, tanácsadás, reklámozás, közös rendezvények, pályázati projektek, kutatás-fejlesztés, finanszírozás stb.?)

Ezt követően került sor annak feltárására, hogy milyen szervezeti sajátosságok befolyásolják a vállalkozások együttműködéses kapcsolatait. Az egyes kooperációs paraméterek – mint függetlennek tekintett változók – közötti összefüggéseket korreláció-elemzéssel vizsgáltam meg, majd a magyarázó változók³ és a függő változók közötti összefüggéseket keresztábra-elemzéssel, variancia-analízissel és többváltozós regressziós elemzési eljárások⁴ segítségével teszteltem (*2. hipotézis*).

A kooperációk és a *társadalmi erőforrást* (Kuczi 1996) jelentő kötelek, valamint a vállalkozói kapcsolatokat jellemző bizalom összefüggéseit szintén egyszerű kétváltozós elemzéssel (keresztábrával) és többváltozós logisztikus regresszióval elemeztem (*3. hipotézis*). A társadalmi tőke jelenségéhez a különböző segítő társadalmi kapcsolatok számbavételével (partnerszervezetben található személyes ismerős, informális úton segítő személy; zavarelhárítás esetén „gyenge” és „erős” kötések használata), a vállalati bizalmi kapcsolatok erősségéhez pedig a kapcsolat formai keretének (informális megállapodás, írásos szerződés megkötése előtti termelés/szolgáltatás, formális szerződés) mérésével közelítettem.

² Két fő irány: más vállalkozások és a koordinációs, illetve fejlesztési környezet szervezetei.

³ A modellekbe bevont magyarázó változók: a vállalkozás mérete (foglalkoztatottak száma alapján), kistérségen belüli elhelyezkedése, ágazati hovatartozása, jogi formája, életkora (alapításának éve alapján), külföldi tulajdon aránya, tulajdonosi kör szerveződése, jövőre való orientáltság (üzleti várakozások), a beszerzés és értékesítés piaci hatóköre.

⁴ A legjobban illeszkedő modellek keresése során a logisztikus regresszió BACKWARD: WALD módszerű beléptetési eljárást alkalmaztam.

Végül annak feltárására, hogy a kkv-szektor vállalkozásainak milyen típusai különíthetők el az együttműködési és a társadalmi-segítő kapcsolataik alapján a klaszterelemzés módszerét alkalmaztam.

3. Az értekezés eredményei

A kis- és közepes vállalkozási 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 pénzügyintézetek. 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 minta vállalkozásainak több mint fele (az 1. minta 52%-a, a 2. minta 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 tulajdonosi összefonódások, finanszírozási kapcsolatok, közös rendezvények vagy megvalósulhatnak közös beszerzésben, értékesítésben, termelésben, fejlesztésben, illetve közös pályázati tevékenységben (Czakó–

Sik 1987; Kőhegyi 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–Győri 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 találhatóak, 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 százaléka – 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 százalékos kiegészítő 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 Dunaferr társaságcsoporthoz, 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.

A kis- és közepes vállalkozási 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

együtműködési irányok, a kapcsolatok heterogenitása, a kapcsolatrendszer mérete és a hálózati kötelekek előfordulása szoros kapcsolatban van a vállalkozások szervezeti jellemzőivel.

A vállalati együtműködési 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 együtműködések kialakítására és partnerhálózatban való részvételre, míg a kereskedelmi vállalkozások többnyire csak pénzügyekkel működnek együtt. A másik nagyon erős hatású vállalati jellemző, a *vállalkozás alkalmazottainak létszámával közelített vállalatméret*: a szektor „legkisebb” méretű vállalkozásainak körében alacsonyabb mértékű együtműködési aktivitás érvényesül, míg a nagyobb méretű – 10 fő feletti – vállalkozások kapcsolatrendszerében nagyobb valószínűséggel találhatók pénzügyek, szakmai szervezetek, önkormányzatok, civil szervezetek, kutatóhelyek és felsőoktatási intézmények, valamint beszállító cégek, mint partnerszervezetek, és kapcsolatrendszerük is összetettebb szerkezetű a szervezeti együtműködési irányok tekintetében. A „legkisebb” méretű vállalkozások esetében ritkább a kooperációs és fejlesztési környezet intézményeivel kialakított együtműködés, valamint a heterogénebb kapcsolatrendszer előfordulása, mint a „nagyobbak” körében. További meghatározó tényező a *tulajdonosi háttér*, melynek szerepe valamennyi vizsgált együtműködési 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 együtműködésekben 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 együtműködések kialakulására a vállalat *korának* is: a régebb óta működő vállalkozások körében nagyobb eséllyel fordul elő pénzügyekkel és civil szervezetekkel való kooperáció, átlagosnál nagyobb méretű partnerkör és hálózati jellegű együtműködésekben való részvétel. A kapott eredmények alapján az is befolyásolja a kkv-k együtműködési aktivitását, hogy mennyire kedvezőek a vállalkozás *üzleti kilátásai*: a jó üzleti helyzetű és növekedésre kész vállalkozások esetében gyakoribb a hálózati jellegű együtműködésekben résztvevő, az összetett kapcsolatrendszerrel rendelkező, valamint a szakmai jellegű szervezetekkel és pénzügyekkel 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, pénzügyintézetekkel 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).

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 kötetlékek 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, pénzügytől 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 vállalkozói 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) vállalkozói 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 feltárára kerüljenek.

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 feltárára 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.

4. Főbb hivatkozások

- Bagnasco, A. – Pini, R. (1981): *Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche dei sistemi territoriali a economia diffusa: Economia e struttura sociale*. Fondazione Feltrinelli, Milano.
- 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.
- Bougrain, F. – Haudeville, B. (2002): Innovation, Collaboration and SMS-s Internal Research Capacities. *Research Policy*, 31 (5): 735–747.
- 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.
- 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.
- 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.
- Child, J. – Faulkner, D. (1998): *Strategies of Cooperation. Managing Alliances, Networks and Joint Ventures*. Oxford University Press, Oxford.
- Coleman, J. S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement): 95–120.
- Coleman, J. S. (1994): Társadalmi tőke. In: Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Aula, Budapest, 99–128.
- Cooke, P. – Morgan, K. (1998): *The Associational Economy: Firms, Regions, and Innovation*. Oxford University Press, Oxford.
- 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. – Győri Á. (2013): Kis- és közepes vállalkozások, megújulás, együttműködés. *Statisztikai Szemle*, 91 (3): 229–254.
- 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.
- 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.
- 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. – Witley, 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 (empirikus felmérés). In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei. Regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. JATEPress, Szeged, 175–200.
- 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.
- Gambetta, D. (1988): Can We Trust Trust? In: Gambetta, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Co-Operative Relations*. Basil Blackwell, New York, 213–237.
- Gambetta, D. (1993): *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Harvard University Press, Cambridge.
- 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.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481–510.
- Granovetter, M. (1988): A gyenge kötések ereje. A hálózatelemzés felülvizsgálata. *Szociológiai Figyelő*, 4 (3): 39–60.
- Gulati, R. – Nohria, N. – Zaheer, A. (2000): Strategic Networks. *Strategic Management Journal*, 21 (3): 203–215.
- Győri Á. (2007): Kis- és középvállalkozások vizsgálata a Dunaújvárosi kistérségben. In: Dunaújváros és térsége 7. kötet. Dunaújvárosi Főiskola Térségfejlesztési Kutatócsoport, Dunaújváros, 47–72.
- 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 enterprises between 2006 and 2010. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 4 (1): 81–104.

- Helper, S. (1996): Hybrid Factory: Japanese Production Systems in the United States. *Business History Review*, 70 (3): 420–501.
- 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, 227–251.
- 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. (2003): A kicsik K+F és innovációs tevékenysége. *Külgazdaság*, 47 (11): 24–42.
- 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 ökonometriaival módszerekkel. *Közgazdasági Szemle*, 50 (11): 1002–1021.
- Jarillo, J. C. (1995): *Strategic Networks: Creating the Borderless Organization*. Butterworth-Heinemann, London.
- Kelemen K. (1999): Kisvállalkozások egy iparvárosban. A győri kisvállalkozások és a helyi gazdaságszerkezet. *Szociológiai Szemle*, 9 (1): 143–161.
- Kocsis É. – Szabó K. (2000): *A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban*. Oktatási Minisztérium, 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.
- Kőhegyi K. (2005): Vállalkozói hálózatok. *Közgazdasági Szemle*, 52 (5): 480–493.
- 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.
- 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.
- 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.
- Mohr, J. – Spekman, R. (1994): Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques. *Strategic Management Journal*, 15 (2): 135–152.
- Nemes-Nagy József (2007): Kvantitatív társadalmi térelemzési eszközök a mai regionális tudományban. *Tér és társadalom*, 21 (1): 1–19.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Putnam, R. D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.
- 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.
- Sprenger, R. U. (2001): *Inter-firm Networks and Regional Networks: Opportunities for Employment and Environmental Protection*. ADAPT, Federal Labour Office, Bonn.
- Storper, M. – Harrison, B. (1991): 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.
- Tari E. – Buzády Z. (1998): Stratégiai szövetségek a piacgazdasági átmenet lezárulásának időpontjában. *Vezetéstudomány*, 29 (2): 35–47.
- Thurik, R – Wennekers, S. (2004): Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11 (1): 140–149.

- Tóth L. (1999): Vállalkozói kapcsolatok egy községben, vállalkozók képe a helyi közvéleményben. In: Lengyel Gy. (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolattrendszere*. 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.
- Triglia, 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.
- Triglia, C. (1992): Italian Districts: Neither Myth Nor Interlude. In: Pyke, F. – Sengenberger, W. (eds.): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, ILO, Geneva, 33–47.
- Vadasi A. (2009): *A bizalom és bizalomhiány hatása a vállalkozói hálózatok működésére*. Ph.D. értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, Pécs.
- 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.
- Zucker, L. G. (1986): Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920. *Research in Organizational Behavior*, 8 (1): 53–111.

5. A témakörrel kapcsolatos saját és társszerzős publikációk

I. Magyar nyelvű publikációk

Tudományos könyv, könyvfejezet:

- 2011 A kkv-szektor gazdálkodási racionalitása, 2010. In: Czakó Ágnes – Husz Ildikó – Szántó Zoltán (szerk.): *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában*. Gazdaság-szociológiai 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