

TÓTH ISTVÁN JÁNOS

A vállalatok pénzügyi fegyelme és növekedési képessége az átalakuló gazdaságban

A tanulmányban a szerző a pénzügyi fegyelem és a cégek növekedési képessége közötti összefüggéseket vizsgálja a magyar vállalkozások különböző csoportjai körében. A vállalatok pénzügyi és szerződéses fegyelme lényeges hatást gyakorol a cégek és ezáltal az egész gazdaság növekedési képességére. A piacgazdaság intézményi feltételeinek kialakulásához és konszolidációjához hozzátartozik az üzleti partnerek közötti szerződéses viszonyok stabilizálódása is. Az 1992–1996-os időszak adatainak összehasonlítása alapján pozitív tendenciák ragadhatóak meg: a cégek egyre kisebb hányadát jellemzi a pénzügyi fegyelem megsértése. Ehhez azonban hozzá kell tenni, hogy a túlnyomó többségben lévő kisebb cégek körében e téren sokkal rosszabb a helyzet, és még a döntően exportpiacokra szállító – a magyar gazdaság számára kulcsfontosságú – cégcsoportban sem elhanyagolható gyakoriságú a fizetési, az adózási és a szerződéses fegyelem megsértése.*

E tanulmányban azt elemezzük, hogy a magyar vállalkozói szektor meghatározó szegmensének, a legnagyobb feldolgozóipari cégek növekedési képességére hatással vannak-e azok az üzleti kapcsolatok, amelyek között az adott vállalat tevékenykedik. Különösen a cég és partnereinek pénzügyi (adózási és fizetési) fegyelme fontos ebből a szempontból (Kornai [1993], [1997]). Mindkettő olyan intézményi feltételként fogható fel, amely hatással lehet nemcsak a magyar gazdaság növekedési lehetőségeire, de arra a vállalati struktúrára is, amelyben ez a növekedés végbemegy.

A cégek pénzügyi fegyelme fontos indikátornak tartjuk abban, hogy mennyire tekinthetők biztonságosnak egy-egy cég üzleti kapcsolatai. Ezenkívül az is lényeges, hogy milyen gyakorisággal lépnek fel rövid távú likviditási problémák, amelyek következtében a vállalatok üzleti partnerekkel szembeni kötelezettségeket nem képesek betartani, illetve az adókat csak késve tudják befizetni. Másrészt a pénzügyi fegyelemmel kapcsolatos magatartás változásából nemcsak a szerződéses kapcsolatok biztonságára következtethetünk, hanem arra is, hogy az átalakuló gazdaságban mennyire teljesülnek a konszolidált piacgazdaságokban kívánatos törvényes kötelezettségek (Kornai [1997]). Kézenfekvő kérdésként adódik, hogy az újonnan alakult cégek pénzügyi fegyelme jobb-e, mint az állami kézben lévőké, illetve a cégek mely csoportjai között mutathatók ki különbségek e téren? Van-e hatása a tulajdonos típusának arra, hogy a cég milyen mértékben

* A tanulmányban felhasznált felvételeket és ezek első elemzéseit a Magyar Nemzeti Bank, a Center for International Private Enterprise (CIPE) és az OTKA támogatták. Jelen tanulmány a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem szociológia tanszékén folyó vállalatipanel-kutatás keretében készült. A tanulmány eredményei elhangzottak az Ötvenéves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem című, 1998. október 1–3-án tartott jubileumi tudományos ülésszakon.

tartja be a piacgazdaságra jellemző piaci normákat a szerződéses kapcsolatok és az adózás terén?

A magyar feldolgozóipari cégek mintáján végzett elemzés arra mutat, hogy a cégek növekedési képességére – a nettó árbevétel alapján – hatással van

- a cégek tulajdonosi típusa,
- a multinacionális cégekkel való üzleti kapcsolat léte, valamint az, hogy
- a cég milyen hatókörű piaci szegmensen tevékenykedik (Tóth [1998b]).

A külföldi tulajdonban lévő vállalatok növekedési képessége szignifikánsan jobb, mint a többi cégé, ugyanez a helyzet azokkal a vállalkozásokkal, amelyek viszonylag nagyobb mértékben szállítanak multinacionális cégeknek. A külpiacokra vagy országos szinten a belpiacra szállító cégek növekedési képessége is nagyobb, mint a lokális (a cég telephelyére kiterjedő) vagy a regionális (megyei szintű) piacokra szállítóké. Ellenben sem a vállalatok, sem pedig partnereik fizetési fegyelmét vizsgálva, nem mutatható ki a növekedési képességet befolyásoló szignifikáns hatás, miközben az átmenet időszakában a magyar cégeket ingatat fizetési és szerződéses fegyelem jellemzi. Bár a külföldi tulajdonban lévő cégek és üzleti partnereik pénzügyi fegyelme lényegesen jobb, mint a többi cégé, az eredmények arra utalnak, hogy a *pénzügyi fegyelem lazaságából következő bizonytalanság mindennapos tapasztalat Magyarországon az átmenet időszakában*.

Az átmenet időszakában a vállalatok működésének másik fontos intézményi feltételét az üzleti struktúra koncentráltságában kell keresni (Newberry–Kattuman [1992]). A nemzetgazdaságok üzleti struktúrájának összehasonlító empirikus vizsgálata a pénzügyi piacok (tőkepiac és hitelpiac) fejlettsége és az adott nemzetgazdaságban a cégek méret szerinti megoszlása közötti összefüggésekről tájékoztat (Nugent–Nabli [1992]). Egyrészt megállapítható, hogy a pénzügyi piacok fejlettségének hatása a vállalati struktúrára a fejlődő országok esetében erősebb, mint a fejlettebbeknél. Másrészt az előbbi csoportban a pénzügyi piacok hatása ellentmondásos: míg a *hitelpiac* fejlettsége előnyös a kis cégek növekedése szempontjából, addig a fejlettebb *tőkepiac* a nagy cégek szerepének növelése irányába hat.

A szerzőpáros szerint a háttérben a fejletlenebb pénzügyi piacokon jellemző magasabb tranzakciós költségek, nagyobb mértékű információs aszimmetria és a gazdasági folyamatokba való erőteljesebb kormányzati beavatkozás húzódik meg. A közép-kelet-európai országok vállalati tőkeszerkezetének vizsgálata szerint a fejletlen hitelpiacon és tőkepiacon, a transzformációs visszaesés közepette működő bankok hitelkihelyezéseikben a nagy cégeket részesítik előnyben, miközben a hitelkeresletben a profitabilitás nem, vagy inkább negatív szerepet játszik (Cornelli–Portes–Schaffer [1996]).

Az átalakuló országokban a vállalatok eladósodottságának szintje (adósság/materiális eszközök) számottevően alacsonyabb, mint ami a fejlett piacgazdaságokra jellemző, azaz a cégek fejlesztéseiket inkább saját forrásból finanszírozzák. Mindez a nagy cégek kivételezett helyzetével jár együtt, amelyek üzleti feltételei és így üzleti magatartása, túlélési módszerei is lényegesen eltérnek a cégek többségét kitevő vállalkozásokétól. Az közép-kelet-európai átalakuló országok vállalati stratégiáit vizsgálva heterogén viselkedésmintákkal találkozhatunk: az igazi különbséget nem az állami és a magáncégek között kell keresni (Carlin–Reenen–Wolfe [1995]), hanem jóval jelentősebb eltérések húzódnak meg a *külföldi tulajdonban lévő* és a többi vállalat magatartásában egyfelől, és – ettől nem függetlenül – a különböző méretű cégek között másfelől. A kisvállalkozások indítékainak, üzleti feltételeinek és túlélési módszereinek vizsgálata is erre utal (Laki [1998]).

Úgy véljük ezek után, hogy érdemes a vállalkozások halmazából kiemelni a legjelentősebb cégeket, és e mintán külön is vizsgálni az üzleti kapcsolatok néhány metszetét, illetve az üzleti kapcsolatok, pénzügyi fegyelem és a növekedési képességek közötti összefüggéseket.

Ehhez egyrészt az iparvállalatok mintáját használjuk, másrészt a feldolgozóipari cégek közül kiválasztottuk az 1500 legnagyobb exportálót.¹ A magyar gazdaság meghatározó szegmensét ragadjuk meg az utóbbi csoporttal. 1995-ös adatok szerint a GDP 36 százaléka köthető a feldolgozóiparhoz (*KSH* [1997] 48. o.), és a legnagyobb 1500 cég adja a feldolgozóipari export több mint 97 százalékát, az értékesítés több mint 70 százalékát, és foglalkoztatja az e szektorban dolgozók közel felét.

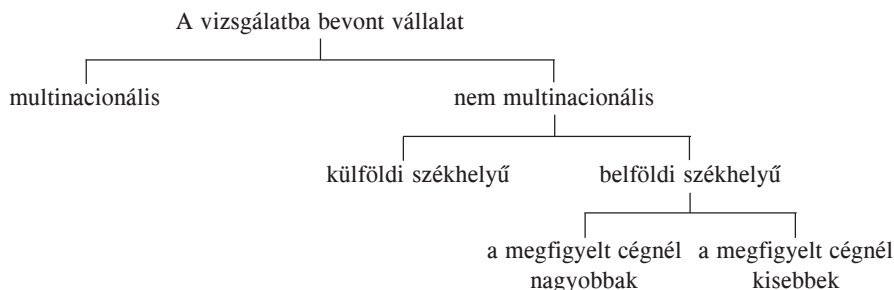
Természetes, hogy a pénzügyi fegyelem, az üzleti kapcsolatok és a növekedési képesség problémakörének vizsgálata egyrészt az egymással kapcsolatban lévő vállalati tényezők rendszeres és hosszú távú megfigyelését teszi szükségessé, valamint olyan megfigyelési keretet feltételez, amely nemcsak a vállalkozások jellemzőit, hanem kontextuális változókat is tartalmaz.

Üzleti kapcsolatok és pénzügyi fegyelem

A legnagyobb feldolgozóipari vállalkozások piaci kötődéseit két oldalról, a szállítók és a vevők oldaláról is vizsgáltuk. Mindkét esetben arra voltunk kíváncsiak, hogy a vizsgált cég összes vásárlásain és eladásain belül mekkora szerepet játszik az a tény, hogy a partnercég melyik csoportoz tartozik. A vevők vagy eladók négy típusát vizsgáltuk (multinacionális; külföldi székhelyű; a megfigyelt cégnél nagyobb; a megfigyelt cégnél kisebb vállalatok, lásd *1. táblázat*).

1. táblázat

A vizsgálatba bevont vállalatok partnercégeinek típusai



E csoportoknak a vásárlásokon és az eladásokon belüli szerepét az *2. táblázatban* láthatjuk. A legnagyobb exportálókról lévén szó, természetes, hogy az eladásokon belül a legfontosabb szerepet a multinacionális és a külföldi cégek játsszák. Az előbbieket a cégek közel egynegyedének eladásain belül több mint 20 százalékos részesedést tudhatnak magukénak, az utóbbiak pedig több mint 70 százalékost. A vásárlások esetében² már a magyarországi cégek is fontos szerephez jutnak³ – ami pozitív jelnek tekinthető.

Ha összehasonlítjuk a legnagyobb cégek adatait a feldolgozóipar egészét tükröző felvétel eredményeivel (*CIPE98A*), akkor az eredményekből azt láthatjuk (lásd a 3.

¹ Az elemzésben felhasznált adatbázisok rövid leírását lásd a függelékben.

² Az input megoszlásának becslésénél megkértük a válaszadó cégvezetőket, hogy a vásárolt villamos energiát ne vegyék figyelembe.

³ Magyar cégek a nagy exportálók vásárlásaiban csak az esetek 13-16 százalékában érnek el 50 százaléknál nagyobb súlyt, de a cégek felénél a magyar cégektől vásárolt anyagok, félkész termékek, szolgáltatások az összes vásárlás legalább 20 százalékát adják.

2. táblázat

A legnagyobb exportálók megoszlása az egyes cégtípusokkal való üzleti kapcsolat szorossága szerint 1997-ben (százalék)

Vevők/eladók típusai	A megfigyelt cég vásárlásainak és értékesítésének megoszlása				Az adott típusba sorolt partnercéggel való forgalom	
	nincs	1–20 százalék	21–50 százalék	51 száza- lék felett	átlagos aránya	mediánja
					a megfigyelt cég forgalmán belül	
<i>Vásárlás</i>						
Multinacionális cég	47,7	30,6	21,7	14,2	3,0	
Külföldi cég	21,6	41,1	21,3	16,0	24,7	15
Magyar kisebb partnercég	13,7	34,2	39,4	12,7	27,2	25
Magyar nagyobb partnercég	18,0	34,2	32,0	15,8	26,9	20
<i>Értékesítés</i>						
Multinacionális cég	55,9	19,6	24,5	16,1	0,0	
Külföldi cég	11,8	17,4	24,7	46,0	48,0	45
Magyar kisebb partnercég	28,0	43,6	21,3	7,1	16,4	10
Magyar nagyobb partnercég	39,4	41,1	14,5	5,0	12,6	5

3. táblázat

Az egyes típusokba sorolt vevőknek és eladóknak a megfigyelt cégek vásárlásaiban és eladásaiban játszott átlagos szerepe a legnagyobb cégek és az összes feldolgozóipari cég körében 1997-ben (százalék)

A partnercégek típusai	Vásárlás		Értékesítés	
	feldolgozóipari cégek	legnagyobb feldolgozóipari cégek	feldolgozóipari cégek	legnagyobb feldolgozóipari cégek
Multinacionális cég	10,0	14,2	9,9	16,1
Külföldi cég	21,0	24,7	27,6	48,0
Magyar kisebb cég	24,8	27,2	22,7	16,4
Magyar nagyobb cég	41,3	26,9	32,1	12,6
N	152	283	155	282

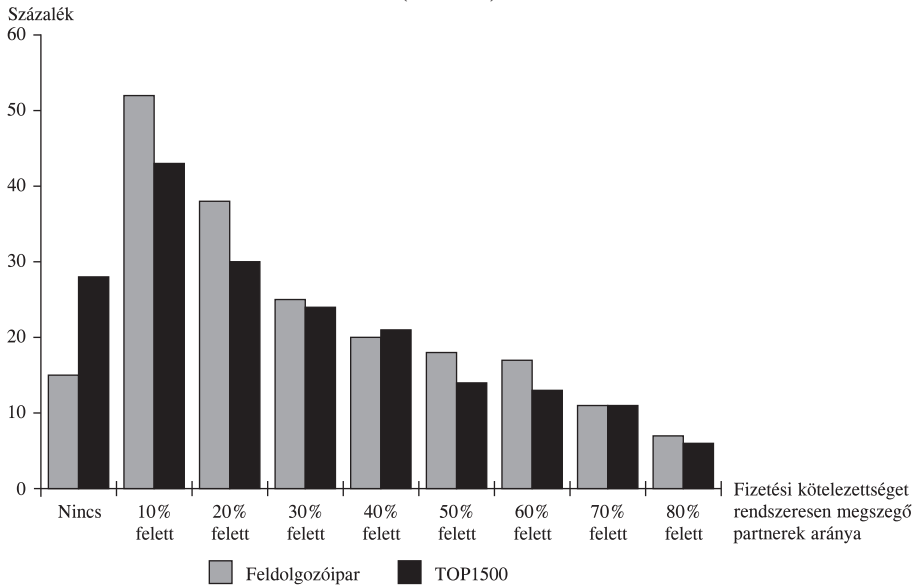
táblázatot), hogy mind az értékesítés, mind a vásárlás területén – a dolog természetéből adódóan – a legnagyobb exportáló cégek szorosabb kapcsolatban állnak a multinacionális és külföldi székhelyű cégekkel, mint ami a feldolgozóipari cégekre általában jellemző.

Nézzük meg ezek után, hogy a legnagyobb exportálók üzleti partnerei mennyire tartják be szerződésben vállalt kötelezettségeiket, és ebben a tekintetben mennyiben térnek el a feldolgozóipari cégek egészét reprezentáló cégek partnereitől.

Az eredményekből azt láthatjuk, hogy a legnagyobb exportálók 28 százalékának partnerei egyáltalán nem késnek fizetési kötelezettségeik teljesítésével, és 38 százalékuk esetében fordul elő az, hogy a vevők legalább 20 százaléka rendszeresen megszegi ezt (lásd

1. ábra

A legnagyobb cégek és a feldolgozóipari cégek megoszlása
a partnerek fizetési fegyelme szerint 1997-ben
(százalék)



Esetszám a feldolgozóipari cégeknél = 151.

a 4. táblázatot és az 1. ábrát). A legnagyobb exportálókat némileg megbízhatóbb üzleti partnerek veszik körül, mint általában a feldolgozóipari cégeket. Ez a jelenség egyrészt ritkábban fordul elő ebben a körben, másrészt, ha előfordul is, akkor a vevők szűkebb körére igaz, mint a feldolgozóipari cégeknél általában. Itt is tetten érhető az, hogy a kisebb cégek üzleti partnereinek pénzügyi fegyelme szignifikánsan rosszabb, mint a nagyobbaké (Tóth [1998b]).

4. táblázat

A fizetési fegyelmet rendszeresen megszegő vevők aránya a feldolgozóipari cégek és a legnagyobb exportáló cégek körében 1997-ben

Vállalkozások csoportjai	A fizetési fegyelmet rendszeresen megszegő vevők arányának		A fizetési fegyelmet a vevők legalább 20 százaléka rendszeresen megszegi (százalék)	N
	átlaga	mediánja		
Feldolgozóipar	25	15	47	151
Legnagyobb exportálók	22	10	39	284

A vevők mellett a felmérésbe bevont cégek pénzügyi fegyelmét is kell vizsgálnunk kell. Ennek érdekében külön megkérdeztük a cégvezetőket az üzleti partnerekkel szembeni fizetési kötelezettség megszegéséről, és a járulékok, valamint az adók késedelmes befizetéséről. Az eredmények arra mutatnak, hogy nemcsak a legnagyobb exportálók partnereinek fizetési fegyelme jobb, mint a feldolgozóipari cégek partnereié általában,

5. táblázat

Pénzügyi fegyelem megszegése és likviditási problémák előfordulása az iparban,
a feldolgozóipari és ezen belül a legnagyobb cégek körében 1992–1997 között
(átlagpontszámok és százalék)

Megnevezés	Vállalati panelvizsgálat (átlagpontszámok)*					Feldol- gozóipari cégek (százalék) 1997	Leg- nagyobb cégek (százalék)
	1992	1993	1994	1995	1996		
Késés más vállalatok- kal szembeni fizetési kötelezettséggel	1,580	1,561	1,552	1,631	1,466	48	41
Késés a tb-járulék befizetésével	1,532	1,564	1,536	1,615	1,517	20	17
Késés adók (áfa, társasági adó stb.) befizetésével	1,631	16,42	1,500	1,544	1,479	19	13
Likviditási gondok	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	50	34
Késés bankhitel megfizetésével	1,266	1,196	1,133	1,202	1,155	n. a.	n. a.
A vevők késnek fizetési kötelezett- ségekkel	3,230	3,124	2,900	2,886	2,931	n. a.	n. a.
N	390	499	628	450	323	151	300

*A kérdezettek 1-től 5-ig terjedő skálán osztályozhatták azt, hogy az adott eseményt mennyire tartják jellemzőnek, 1 jelentette az egyáltalán nem jellemzőt, 5 a teljes mértékben jellemzőt.

hanem maguk a *legnagyobb exportálók* is fegyelmezettebben viselkednek ebből a szempontból, mint a feldolgozóipari cégek egésze (5. táblázat).

Ha az ipari cégekre vonatkozó egyes évek adatait hasonlítjuk össze – ezt megtehetjük a vállalati panelvizsgálat jóvoltából –, akkor azt láthatjuk, hogy a transzformációs recesszió mélypontjához, azaz 1992-höz képest a gazdasági helyzet lassú konszolidációjával párhuzamosan, 1996-ig némileg javult a cégek és üzleti partnereik pénzügyi fegyelme. Leginkább az adófizetési morál és az üzleti partnerek fizetési fegyelmének megítélése változott pozitív irányban az időszak alatt. Feltehető, hogy ezek a változások nem függetlenek a cégek tulajdonosi viszonyaiban bekövetkezett változástól, amiben kitüntetett szerepe van a külföldi tulajdon térhódításának.

A pénzügyi fegyelem megsértésének 1997-es, a legnagyobb exportálókra jellemző arányai arról is tanúskodnak, hogy a cégek e csoportjában mind a partnerekkel szembeni fizetési fegyelem megsértése, mind pedig a késői adófizetés aránya nem elhanyagolható. Likviditási gondok is gyakran – a minta több mint egyharmadánál legalább egy alkalommal – jelentkeztek 1997-ben.

Mindezek arra hívják fel a figyelmet, hogy a feldolgozóipari értékesítésben és növekedésben meghatározó szerepet játszó cégeknek is számolniuk kell üzleti tranzakcióik során partnereik bizonytalan fizetési magatartásával. Másrészt e cégek sem tartják be minden esetben fizetési vagy adózási kötelezettségeiket. Az okok között a rövid távú likviditási problémák jelentkezése játszhat fontos szerepet. Erre mutat az, hogy a pénzügyi fegyelem megsértése, ha jelentkezik, egyszerre több területen is megragadható, és rendszerint egy-

szerre fordul elő az üzleti partnerekkel (késedelmes teljesítés) és a kormányzattal (adók késedelmes fizetése) szemben, valamint mindkét jelenség szorosan kapcsolódik a likviditási problémák előfordulásához (6. táblázat). Azt is láthatjuk, hogy a vevők fizetési fegyelmeiben tapasztalható bizonytalanság a cég fizetési fegyelmeivel is szoros kapcsolatban áll. A fizetési fegyelmet be nem tartók nagyobb valószínűséggel számíthatnak arra, hogy partnereik is hasonló módon viselkednek velük szemben (Tóth [1998b]). A vevők késve, illetve egyáltalán nem fizetnek annak a cégnek, amely „gyenge pozícióban van”, ha köztudott, hogy fizetési nehézséggel küzd, és ezért inkább visszatartják pénzüket.⁴ De az oksági kapcsolat lehet fordított is: egy cég éppen a vevők fizetési késedelve miatt kerülhet pénzzavarba, és kényszerül maga is a fizetési fegyelem megsértését választani.

6. táblázat

A cég pénzügyi fegyelme, likviditási gondjai és a vevők fizetési fegyelme közötti összefüggések a legnagyobb feldolgozóipari cégek körében*

Megnevezés	Késés a tb-járulék és/vagy adók befizetésével	A vevők legalább 20 százaléka késik rendszeresen fizetési kötelezettségeinek teljesítésével	Likviditási gondok
Késés más vállalatokkal szembeni fizetési kötelezettség kiegyenlítésével	0,41375 (300)	0,17498 (284)	0,47788 (300)
Késés a tb-járulék és/vagy adók befizetésével	1,00000	0,20673 (284)	0,41966 (300)
A vevők legalább 20 százaléka késik rendszeresen fizetési kötelezettségeinek teljesítésével		1,00000	0,21666 (284)

* A cellákban a χ -értékek, a zárójelben az esetszámok szerepelnek. Minden érték szignifikáns 0,05-es szinten.

A pénzügyi fegyelem imént megismert indikátorait összevetettük azzal, hogy a cég milyen szoros üzleti kapcsolatban áll multinacionális, külföldi székhelyű és magyar cégekkel. Az eredmények szerint *a pénzügyi fegyelem megsértése az átlagosnál kisebb valószínűséggel fordul elő azokban a cégekben, amelyek jelentősebb (minimum 20 százalék) arányban vásárolnak multinacionális cégektől*. A nagyobb magyar cégektől való vásárlás ellenben a pénzügyi fegyelem megsértésének nagyobb valószínűségével társul. A vevők fizetési fegyelme akkor a legjobb, ha a cég üzleti kapcsolatban áll multinacionális, illetve külföldi telephelyű céggel. A nagyobb magyar cégekkel való kapcsolat kifejezetten rontja a cég üzleti kapcsolatainak biztonságát, mivel egyben a fizetési fegyelemnek a vevők által történő nagyobb arányú megszegését is jelenti.

Végül kíváncsiak voltunk arra, hogy a tulajdon típusa valóban hatással van-e a cég pénzügyi fegyelmeire, illetve a különböző tulajdonosok kezében lévő cégek partnereinek magatartása szignifikánsan eltér-e egymástól ezen a téren.

Korábbi kutatásaink azt támasztották alá, hogy a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások

⁴ Erre a jelenségre Lányi Kamilla hívta fel a figyelmemet.

ebben speciális helyzetet élveznek: körükben kisebb gyakorisággal fordul elő a fizetési fegyelem megszegése, és üzleti partnereikre is az átlagosnál kevésbé igaz ez (*Semjén-Tóth* [1997]).⁵

Másrészt azt várjuk, hogy a jobb növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások körében inkább érvényesül a szorosabb pénzügyi fegyelem, mint a növekedni nem, illetve gyengébben tudóknál. Ha ennek a tényezőnek nincs hatása, akkor ez azt is jelenti, hogy a pénzügyi fegyelem megsértése általános jelenség a nagy exportálók körében. Ez amellet, hogy a verseny piactisztító hatásának elmaradását jelzi, felhívja a figyelmet a növekedni képes cégek belső bizonytalanságaira is.

E feltételezések tesztelését logisztikus regressziós modellekkel végeztük el, amelyek függő változóit a pénzügyi fegyelem tárgyalt indikátorai (fizetési kötelezettség teljesítése, adózási fegyelem, valamint a vevők fizetési fegyelme) adták. Minden esetben a következők szerint jártunk el:

$$\text{Prob} (PFGY = 1) = f(\text{SECTOR}, L97O, KLFD, DNBV76O, RLIKVID),$$

ahol:

PFGY: a pénzügyi fegyelem megszegésére vonatkozó indikátor, amelynek értéke 1, ha megsértették a pénzügyi fegyelmet, 0 ha nem;

SECTOR: ágazati csoportok (1 = élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, fa- és papíripár; 2 = vegyipar, nem fém ásványi termékek gyártása, kohászat, egyéb feldolgozóipar; 3 = gépipar);

L97O: létszámkategóriák (1 = 50 fő alatt, 2 = 51–300 fő között, 3 = 301 fő felett);

DNBV76O: a forgalom növekedési üteme 1997-ben (1 = csökkenés, stagnálás; 2 = medián alatti növekedési ütem; 3 = medián feletti növekedési ütem);

RLIKVID: a likviditási problémák előfordulását becslő modell reziduuma: ($RLIKVID = LIKVID$ tényleges – $LIKVID$ becsült).

A becslést a következő egyenletből kaptuk:

$$\text{Prob} (LIKVID = 1) = f(\text{SECTOR2}, L97O, KLFD, DNBV76O).$$

A választott megoldást az indokolja, hogy a likviditási problémák előfordulása szorosan összefügg a növekedési képességgel. A növekedési képesség közvetlenül is hat a pénzügyi fegyelemre, és hat a likviditási problémák megjelenésén keresztül is. Mi pedig szeretnénk elkülönítetten vizsgálni a növekedési képesség és a likviditási problémák hatását, ezért az utóbbit felbontjuk a növekedési képesség által meghatározott és attól független részre. Ekkor növekedési képesség likviditási problémákon keresztüli hatását mint a növekedési képesség közvetlen hatását vesszük számításba. A pénzügyi fegyelemre vonatkozó becsléseket a 7. táblázatban láthatjuk.

Az eredmények arra mutatnak, hogy a likviditási problémák előfordulása önmagában is jelentős hatást gyakorol a pénzügyi fegyelem megsértésére. A háttérben itt olyan hatásokkal kell számolni, amelyek az elemzett adatfelvétel alapján nem ragadhatók meg, és amelyek végső soron előidézik ezeket a likviditási gondokat.

A növekedési képesség hiánya az adott cég pénzügyi fegyelmét becslő mindkét modellben növeli a pénzügyi fegyelem megsértésének esélyhányadosát. Ha például egy medián feletti árbevétel növekedési ütemet elérő cégcsoportban a tagok 30 százaléka nem tartja be a szerződésből fakadó fizetési kötelezettségeket, akkor ez az ezzel megegyező jellemzőkkel bíró, de az árbevételt növelni képtelen cégek 41 százaléknál fordul elő. A becs-

⁵ Az állami cégek rosszabb fizetési fegyelmére vonatkozó hipotézist az 1997-es adatokon már nem érdemes tesztelnünk, mivel a mintában mindössze tíz állami vagy önkormányzati többségi tulajdonban lévő céget találhatunk.

7. táblázat
A pénzügyi fegyelem megsértésének logisztikus regressziós becslései

Magyarázó változó	Függő változó		
	szerződéshez kapcsolódó fizetési fegyelem megsértése	adózási fegyelem megsértése	a vevők legalább 20 százaléka rendszeresen megsértette a fizetési fegyelmet
Ágazati csoportok (<i>SECTOR</i>) ¹			
Élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, fa- és papíripár	1,1421	0,6697	1,0548
Vegyipar, nem fém ásványi termékek, kohászat, egyéb feldolgozóipar	1,0056	0,9575	0,9339
Külföldi többségi tulajdon (<i>KLFD</i>)	0,7139	0,6008	0,4979 **
Létszámcsoporthoz ²			
50 fő alatt	0,7640	1,0597	0,7115
51–300 fő között	1,4367 *	1,6344 **	1,2515
Növekedési képesség 1997-ben (<i>DNBV76O</i>) ³			
Stagnál	1,6067 *	2,0590 ***	0,9629
Medián alatt	0,8050	0,7142	1,0114
<i>RLIKVID</i>	10,0717 ***	7,6623 ***	2,5262 ***
<i>N</i>	278	278	265
–2 loglikelihood	301,182	221,037	334,960
Modell χ^2	73,652	55,515	19,161
Pseudo <i>R</i> ²	0,196	0,201	0,054

¹Referencia: gépipar. ²Referencia: 300 fő felett. ³ Referencia: medián felett.

* $p < 0,1$; * $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Megjegyzés: a cellákban a magyarázó változók egységnyi változásának a függő változó esélyhányadosára gyakorolt hatását [Exp (b)] közöljük.

lés szerint ugyanez az adózási fegyelem megsértése esetén 47 százalékra tehető. Nem erősíthetők meg tehát azok az aggodalmak, amelyek megkérdőjelezzik a növekedni képes cégek stabil pénzügyi helyzetét, illetve a gazdasági növekedés erőteljesebb válása és a piaci normák szélesebb körű betartása közötti pozitív összefüggés létét.

A különböző méretű cégeknél sem egyenlő a pénzügyi fegyelem megsértésének esélyhányadosa. A fegyelem megsértésének valószínűségét növeli, ha a cég a közepes (50–300 főt foglalkoztató) kategóriába tartozik. Látható továbbá, hogy mindkét esetben a külföldi tulajdonhoz egynél kisebb paraméter társul – ami a pénzügyi fegyelem megszegésének valószínűségét csökkentő hatást jelent –, ez azonban nem szignifikáns. Ezek szerint a legnagyobb exportálók körében a külföldi tulajdonnak nincs kitüntetett szerepe ezen a téren, illetve ha van is hatása, akkor ez a cégek jobb növekedési képessége, illetve a stabilabb likviditási helyzete mentén érvényesül.

A harmadik modellben a likviditási problémák előfordulása mellett éppen a külföldi tulajdon hatása szignifikáns. A külföldi tulajdonban lévő cégek ezek szerint *ceteris paribus* védettebbek a vevők fizetési fegyelmeének lazaságától, miközben a likviditási problémák megjelenése növeli annak esélyhányadosát, hogy a cég partnereinek legalább 20 százaléka ne teljesítse fizetési kötelezettségeit. Ez pedig igazolja azt a gondolatmenetet, hogy a vevők fizetési magatartását az adott cég likviditási helyzetéről nyert információk is befolyásolják.

Növekedési képesség és pénzügyi fegyelem

A következőekben azt vesszük szemügyre, hogy a cégek pénzügyi fegyelme és üzleti kapcsolatai mennyiben és milyen módon hatnak növekedési képességükre. Az utóbbit két indikátorral mérjük: 1. a nettó árbevétel növekedési üteme, 2. a létszám alakulása.

A növekedési képesség alakulásával kapcsolatban a következő feltételezésekkel élünk. *Először* arra számítunk, hogy azok a cégek, amelyek beszállítói kapcsolatai stabilabbak, az átlagos mértéket meghaladó ütemben tudják növelni forgalmukat. A beszállítói kapcsolatok stabilitására egyrészt ott számíthatunk, ahol a cég tevékenységében hosszú távú szerződésekkel dolgozó alvállalkozók szerepet kapnak,⁶ másrészt pedig ott, ahol a beszállítók körében ritkább a fizetési fegyelem megsértésének valószínűsége. Ezért azt várjuk, hogy az alvállalkozók megbízása összefonódik az adott cég jobb növekedési esélyeivel, a fizetési fegyelmet inkább respektáló vevőkkel körülvett cégek nagyobb valószínűséggel képesek jelentősebb növekedésre.

Másrészt a tulajdonosi kapcsolatok létezése mellett a cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok is ilyen stabilizáló szerepet játszanak. Ennek a szerepnek pedig meg kell mutatkoznia a cég növekedési képességeiben is. Itt két egymástól elkülönülő hatásról is szó lehet. Egyrészt a legnagyobb exportálók körében a külföldi tulajdonban lévő cégek többsége holding részeként működik.⁷ E holdingokban pedig gyakoriak és nem elhanyagolható súlyúak a magyarországi telephely és a külföldi székhelyű anyacég és telephelyek közötti üzleti relációk (8. táblázat). Azt állítjuk tehát, hogy a külföldi tulajdon önmagában is fontos hatása mellett azok a cégek lehetnek dinamikusabbak, amelyek e hálózatok adta előnyökre is képesek építeni.

Harmadik feltételezés az üzleti kapcsolatok egy másik oldalát érinti: azt feltételezzük, hogy a multinacionális cégekkel való üzleti kapcsolat előnyösen hat az adott cég növekedési képességére. A legnagyobb exportálók közül azok a cégek tudnak nagyobb növekedési ütemet elérni, amelyek árbevételében nem elhanyagolható mértékű a multinacionális cégek vásárlásainak aránya.

8. táblázat

A legnagyobb cégek megoszlása a holdingstruktúra léte és az ezen belüli üzleti kapcsolatok szorossága szerint (százalék)

Megnevezés	Külföldi tulajdonban lévő cégek	Teljes minta
Holdingstruktúra léte	86,7	61,3
N	113	300
Üzleti kapcsolatok szorossága*		
Nincs	25,5	32,1
1–20 százalék	24,5	27,2
21–80 százalék	37,8	34,2
80 százalék felett	12,2	6,5
N	98	184

*A cégcsoportba tartozó vállalatok szerepe a megfigyelt cég vásárlásaiban és eladásaiban.

⁶ A cégek 69 százaléka foglalkoztatott alvállalkozókat.

⁷ Hozzá kell tennünk, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek Magyarországon az átlagosnál kisebb valószínűséggel birtokolnak magyar vállalkozásokat (Tóth [1998a]), vagyis az átlagosnál kevésbé vesznek részt a magyar vállalkozások hálózatában. Magatartásuk e tekintetben nem különbözik a fejlett piacgazdaságokban tevékenykedő, külföldi tulajdonban lévő cégektől (Stokman–Ziegler–Scott [1985]).

Negyedik feltételezés az export értékesítésen belüli szerepére vonatkozik. A feldolgozóipar aggregált értékesítési adatai szerint a forgalom 1997-es növekedése mögött az export nagyarányú növekedése húzódott meg (KSH [1998] 187–189. o.). Ebből az a következtetés is levonható lenne, hogy a nagyobb mértékben exportra termelő cégek értékesítési lehetőségei inkább javultak, vagyis a cégek szintjén az export nettó árbevételén belüli arányával együtt nő a nettó árbevétel növekedésének üteme is. Ez a feltételezés nyilvánvalóan érvényes az exportáló és a nem exportáló cégek csoportjára, de vajon a legnagyobb exportáló cégeken belül is kimutatható-e az export kitüntetett szerepe? Feltételezésünk szerint nem, mivel e cégek ebből a szempontból – éppen a minta kiválasztásából adódóan – homogénebb csoportot alkotnak (60 százaléknál az export nettó árbevételén belüli aránya meghaladja a 60 százalékot), és ebből adódóan a külpiazi és belpiazi értékesítési lehetőségekben meglévő különbségek kis szerepet játszanak a nettó árbevételük alakulásában.

A fentiek mellett a növekedés dinamikája, a cég pénzügyi helyzete és eredményessége között is szoros lehet a kapcsolat. Ezért *ötödikként* a cégek eredményességének hatását vesszük szemügyre. Azt feltételezzük, hogy a növekedési képességük és eredményességük párhuzamosan alakul, azaz a nyereségesség növeli a nagyobb növekedési képesség valószínűségét. Ugyanezt várjuk a beruházások volumenének alakulása esetében is: a beruházásaik volumenét növelni képes cégek növekedési esélyei jobbak. Vagy azért, mert jobban tudnak támaszkodni (kedvezőbb pénzügyi helyzetük okán) saját forrásaikra, vagy pedig azért, mert könnyebben hozzáférnek külső forrásokhoz.

A modelleket úgy állítottuk össze, hogy a kontrollváltozók mellett először minden esetben egy-egy magyarázó változónak a függő változóra való hatását teszteljük, majd pedig az összes felsorolt tényezőt tartalmazó modell eredményeit vizsgáljuk.

Először a nettó árbevétel növekedését becslő modellek eredményeit nézzük. A becslések azt jelzik, hogy nem irreleváns a szerződéses kapcsolatok biztonságának a növekedési képességre való hatását feltételezni. Erre mutat, hogy ha egy cég megbíz alvállalkozókat, akkor némileg nagyobb valószínűséggel kerül a nagyobb növekedési ütemet elérő cégek csoportjába (9. táblázat). Azonban sem a vevők fizetési fegyelmének, sem pedig a multinacionális céggel való szoros üzleti kapcsolatnak a növekedési képességre gyakorolt hatása nem mutatható ki. Az exporthányad sem játszik szerepet ebben, azaz nem állíthatjuk, hogy önmagában a magasabb exporthányad erőteljesebb növekedést jelentene. A forgalom növelésének dinamikája a cég többségi tulajdonosa és az exporthányad közötti összefüggések helyesen úgy fogalmazhatók meg, *hogy a külföldi kézben lévő cégek növekedési dinamikája szignifikánsan nagyobb a többi cégnél*. Az már csak következmény, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek árbevételén belül nagyobb az export aránya, mint más cégeknél.⁸

A külföldi cégek kedvezőbb növekedési képességét minden vizsgált modell igazolta. Ha egy cég többségi tulajdonosa külföldi, akkor nagyobb a valószínűsége, hogy a vállalat a magasabb árbevétel-dinamikájú csoportba kerül. Például az M5 modell eredményei szerint, ha egy olyan cégcsoportban, amelynek egyik tagja sincs külföldi tulajdonban, a cégek 60 százaléka ér el medián feletti növekedési ütemet, akkor egy másik csoportban, amelynek cégei csak abban térnek el az előzőktől, hogy mind külföldi tulajdonban vannak, a medián feletti növekedési ütemet elérő cégek aránya 74 százalékra tehető.

Azt is láthatjuk továbbá, hogy egy vállalatcsoport léte, az ahhoz való tartozás önmagában nem jelent semmit a növekedési képesség vonatkozásában. Azonban, ha a tulajdonosi kapcsolatokkal összekötött cégeket *üzleti kapcsolatok* is összekötik, akkor *a szorosabb*

⁸ A külföldi kézben lévő cégeknél ez az arány 69 százalék, míg a többi cégnél pedig 59,8 százalék. Az F statisztika is a két csoport szignifikánsan eltérő átlagára mutat ($F = 6,89$ szign. = 0,009).

9. táblázat

A nettó árbevétel növekedési ütemét becslő rendezett logitmodellek

Magyarázó változók	A nettó árbevétel 1997-es növekedési ütemének (DNBV760) becslése				
	M1 (alvállal- kozók)	M2 (üzleti kapcsolatok)	M3 (eredmé- nyesség + beruházás)	M4 (1 + 3)	M5 (1 + 2 + 3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Ágazat (<i>SECTOR</i>) ¹					
1	-0,650 **	-0,805 **	-0,720 **	-0,720 **	-0,919 **
2	-0,437	-0,683 *	-0,695 **	-0,695 **	-0,945 **
Létszámcsoportok ²					
-50 fő	-0,473	-0,400	-0,212	-0,212	-0,077
51–300 fő	-0,094	0,042	0,011	0,012	0,134
Külföldi tulajdonos (<i>KLFD</i>)	0,695 **	0,563 *	0,804 **	0,804 **	0,616 **
Alvállalkozók (<i>CB23</i>)	0,524 **	–	–	0,405	0,341
Üzleti kapcsolatok (<i>IO-LO</i>)	–	0,315 *	–	–	0,239
Beruházási aktivitás (1760)	–	–	0,276 *	0,276 *	0,203
Eredményesség (<i>PROFIT97</i>)	–	–	0,375 **	0,375 **	0,096
1. vágópont	-1,411	-1,590	-0,028	-0,028	-0,908
2. vágópont	0,090	-0,082	1,601	1,602	0,717
N	278	195	250	250	180
Loglikelihood	-278,069	-189,488	-239,349	-239,349	-170,233
Modell χ^2	19,59	16,22	27,26	27,26	16,53
Pseudo R ²	0,034	0,041	0,054	0,054	0,046

¹Referencia: gépipar. ²Referencia: 300 fő felett.* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$.

Megjegyzés: a cellákban logisztikus koefficiensek értékeit közöljük. Ezek azt mutatják, hogy a magyarázó változó egy egységnyi változása mennyivel változtatja a függő változóban meghatározott esemény esélyhányadosának logaritmusát (log odds).

SECTOR (ágazat): 1 – élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, ruházati, bőr- és szőrmetermékek gyártása, fa-, papír- és nyomdaipari termékek gyártása, kiadói tevékenység; 2 – vegyipar, nem fém ásványi termékek gyártása, kohászat és fémfeldolgozás, egyéb feldolgozóipar; 3 – gépipar;

CB23 (a cég megbízott-e más vállalkozást alvállalkozói feladatokkal?): 1 – igen; 0 – nem;

IO-LO (a cégcsoporthoz tartozó cégekkel való üzleti kapcsolat intenzitása): 0 – ha nincsenek ilyen kapcsolatok; 1 – ha vannak, de a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan nem haladják, meg a 20 százalékos arányt; 2 – ha vannak, de a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan meghaladják a 20 százalékos arányt, de nem érik el a 80 százalékot; 3 – ha vannak, és a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan meghaladják a 80 százalékos arányt;

1760 (a beruházások volumenének változása 1997-ben az előző évhez képest): 1 – csökkent; 2 – változatlan szinten maradt; 3 – nőtt;

PROFIT97 (a cég 1997-es eredményességi pozíciója): 3 – nyereséges; 2 – nullszaldós; 1 – veszteséges.

üzleti kapcsolatok nagyobb növekedési dinamikát valószínűsítenek (M2 modell). A cégcsoporton belül egymásnak szállító cégek rendszerint gyorsabb növekedést érnek el, mint a többi cég. Ez a jelenség véleményünk szerint a biztos üzleti kapcsolatoknak a cégek forgalmának növekedésében játszott pozitív hatását mutatja. Az üzleti kapcsolatok bizonytalanságából adódó tranzakciós költségek csökkentésének eszköze a szorosabb üzleti kapcsolatok, illetve tulajdonosi kötődések kiépítése és a vertikálisan integrált vállalkozá-

sok létrehozása (Williamson [1971]). A piaci kapcsolatok bizonytalanságára válaszul a cégek hierarchiákat hoznak létre. Ennek módja lehet hosszú távú szerződések kötése, illetve az, ha a vásárló felvásárolja szállítóját, illetve saját cégén, cégcsoportján belül külön szervezeti egységeket hoz létre, amelyek a korábban piacról vásárolt szolgáltatás vagy termék előállításával foglalkoznak.

Hozzá kell ehhez tennünk, hogy a holdingok léte és az ezeken belüli üzleti kapcsolatok szorosan összefüggnek a külföldi tulajdon jelenlétével. Erre mutat az is, hogy minden vizsgált változót, így az üzleti kötődéseket is tartalmazó *M5* modellben a szektorális hatások mellett (tudniillik 1997-ben a gépipar növekedése szignifikánsan nagyobb ütemű volt, mint a többi feldolgozóipari ágazaté) csak a külföldi tulajdon hatása mutatkozik szignifikánsnak.

A kapott eredmények alátámasztják az eredményességre és a beruházási aktivitásra vonatkozó feltételezések relevanciáját. A feldolgozóiparban meghatározó szerepet játszó vállalkozói körre érvényes *pozitív jelnek tekinthető, hogy a növekedési képesség szorosan összefügg a cégek eredményességével és beruházási aktivitásával (M3–M4 modellek)*. Ha az utóbbi tényezőkben egy cég jobb volt, akkor nettó árbevételét is nagyobb mértékben tudta növelni. Ennek az összefüggésnek a teljesülése arra mutat, hogy a gazdasági növekedés 1997-ben olyan vállalkozásokra épült, amelyek feltehetően hosszabb távon is képesek növelni forgalmukat és mindezt nyereségesen teszik.

A létszám alakulását becslő modellek (10. táblázat) egyrészt megismétlik a külföldi tulajdon meghatározó szerepére vonatkozó állítás érvényét, másrészt pedig a beruházási

10. táblázat

A létszám növekedési ütemét becslő logisztikus regressziós modellek

Magyarázó változók	A létszám 1997-es alakulásának (<i>DL760</i>) becslése				
	<i>M1</i> (vevők fizetési fegyelme) (1)	<i>M2</i> (tulajdo- nosi kapcsolatok) (2)	<i>M3</i> (eredmé- nyesség + beruházás) (3)	<i>M4</i> (1 + 3) (4)	<i>M5</i> (1 + 2 + 3) (5)
Ágazat (<i>SECTOR</i>) ¹					
1	0,002	-0,073	0,056	0,120	0,122
2	-0,045	0,008	0,128	0,061	0,049
Létszámkategóriák ²					
50 fő alatt	-0,416	-0,236	-0,100	-0,204	-0,162
51–300 fő között	0,104	0,111	0,142	0,218	0,236
Külföldi tulajdonos (<i>KLFD</i>)	0,608 **	0,475 *	0,768 **	0,733 **	0,544 *
Vevők fiz. fegyelme (<i>PKESIK</i>)	-0,422 *	–	–	-0,471 *	-0,503 *
Tulajdonosi kapcsolatok (<i>LINK1</i>)	–	0,448 *	–	–	0,414
Beruházási aktivitás (1760)	–	–	0,357 **	0,375 **	0,381 **
Eredményesség (<i>PROFIT97</i>)	–	–	0,381 **	0,331 *	0,341 *
1. vágópont	-0,605	-0,197	1,463	1,164	1,385
2. vágópont	0,389	0,817	2,583	2,291	2,520
<i>N</i>	279	294	259	246	246
Loglikelihood	-292,231	-309,142	-266,862	-250,226	-249,150
modell χ^2	13,92	13,84	22,40	26,36	28,51
Pseudo R^2	0,023	0,022	0,040	0,050	0,054

Megjegyzés: Lásd a 9. táblázat lábjegyzetét.

LINK1 (van-e külföldi vagy belföldi cég a tulajdonosok között) 1 – van; 0 – nincs;

aktivitás és az eredményesség kézenfekvő hatását mutatják. Új tényezőként kell azonban itt számításba vennünk a vevők fizetési fegyelmét. *A rosszabb fizetési fegyellemmel bíró vevőkkel körülvett cégek szignifikánsan kisebb valószínűséggel növelik létszámukat, mint azok, amelyek partnerei fegyelmezettebbek e téren.* Ez a tény arra hívja fel a figyelmet, hogy az üzleti kapcsolatokban rejlő bizonytalanság nemcsak az adott cég pénzügyi mutatóival, illetve kibocsátásának alakulásával van összefüggésben, hanem számottevően gátolja a munkaerő-kereslet növekedését, azaz végső soron a foglalkoztatottság makroszintű növelése elé is akadályokat állít.

Következtetések

Az eredményekből láthattuk, hogy a cégek pénzügyi és szerződéses fegyelme fontos és számottevő hatást gyakorol a cégek és ezáltal az egész gazdaság növekedési képességére. A piacgazdaság intézményi feltételeinek kialakulásába és konszolidációjába ezek szerint bele kell érteni az üzleti partnerek közötti szerződéses viszonyok stabilizálódását is.

Az 1992–1996-os időszak adatainak összehasonlítása alapján pozitív tendenciákat fedezhetünk fel ebben: egyre kevésbé jellemző a pénzügyi fegyelem megsértése. Ez mindenképpen pozitív ténynek tekinthető a jövőre nézve, de hozzá kell tennünk, hogy a cégek túlnyomó többségét adó kisebb cégek körében sokkal rosszabb a helyzet e téren, és még a döntően exportpiacokra szállító – a magyar gazdaság számára kulcsfontosságú – cégcsoportban sem elhanyagolható gyakoriságú a fizetési, az adózási és a szerződéses fegyelem megsértésének jelenségegyüttese.

Eredményeinek arra is felhívják a figyelmet, hogy a transzformációs visszaesésből való kilábalás folyamatában több területen is megragadható a *külföldi tulajdon kitüntetett szerepe*. A külföldi tulajdonban lévő cégeket szoros üzleti kapcsolatok kötik a cégcsoporton belüli vállalkozásokhoz. Már ez a tény is kiegyensúlyozott üzleti kapcsolatokat tesz lehetővé, ami pedig számításaink szerint pozitív kapcsolatban van a cégek növekedési képességével. Erre mutat többek között a vevők szignifikánsan jobb fizetési fegyelme is. Ezen felül a külföldi tulajdon önmagában is növeli annak esélyét, hogy az adott cég nagyobb ütemű növekedésre legyen képes.

Azt is láthattuk továbbá, hogy *a külföldi többségű cégek jótékonyan hatnak a magyar gazdaság fejlődési képességére*: mind a cégek forgalma, mind pedig létszámnövelése tekintetében szignifikánsan kedvezőbbek a mutatóik, mint a többi cégnek. A kérdés továbbiakban az, hogy a túlnyomórészt lokális és belföldi piacra termelő, magyar tulajdonban lévő vállalkozások kínálata és munkaerő-kereslete hogyan alakul a közeljövőben, illetve ezek a vállalkozások mennyire tudnak kapcsolódni (mint szállítók) a kedvezőbb adottságokkal rendelkező, gyorsabb növekedésre képes cégek csoportjaihoz.

Függelék

VPANEL⁹ – Minden felvétel – súlyozás után – területi elhelyezkedés, létszám és ágazat szerint reprezentálja az iparvállalatok sokaságát. A felvételek részletes leírását lásd *Lengyel* [1997].

⁹ A kutatás vezetői Balázs János és Lengyel György voltak. A kutatásra a 2504 számú és 4565 számú OTKA-téma keretében került sor. Az adatfelvételekre 1992 és 1997 között, minden évben a magyar iparvállalatok mintáján került sor paneljellegű, követéses vizsgálat keretében.

*CIPE98A*¹⁰ – A sokaság 3390 olyan vállalkozást tartalmazott, amelyekre teljesültek az alábbi feltételek: a feldolgozóiparba, az építőiparba vagy a kereskedelembe tartoztak és létszámuk a KSH kimutatása szerint 1996 decemberében meghaladta a 20 főt. E vállalkozásoknak postai úton kérdőívet küldtünk ki. A kérdőívet 290 cég küldte vissza, amelyek – súlyozás után – nagyság és ágazatcsoportok szerint reprezentálják a kiválasztott sokaság cégeit.

*A TOP98/1*¹¹ – A kérdezés során kérdezőbiztosok a cégek vezető menedzsmentjét kérdezték meg 87 településen a cég helyzetéről, üzleti kapcsolatairól, kilátásairól. A minta létszám- és ágazatcsoportok szerint reprezentálja a legnagyobb 1500 exportáló cég sokaságát.

Hivatkozások

- CORNELLI, F. – PORTES, R. – SCHAFFER, M. S. [1996]: The capital structure of firms in Central and Eastern Europe. Discussion Papers Series, Centre for Economic Policy Research, London. No. 1392. május.
- CARLIN, W. – REENEN, J. VAN – WOLFE, T. [1995]: Enterprise restructuring in early transition: the case study evidence from Central and Eastern Europe. *Economics of Transition*, Vol. 3(4), 427–458. o.
- KORNAI JÁNOS [1993]: A pénzügyi fegyelem evolúciója a poszt szocialista rendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- KORNAI JÁNOS [1997]: Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- KSH [1997a]: Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1996. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1997b]: Magyarország Nemzeti Számlái, 1994–1995. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1998]: Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1997. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LAKI MIHÁLY [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest.
- LENGYEL GYÖRGY [1997]: Iparvállalatok longitudinális panelvizsgálata, 1992–1998. Az adatkészlet leírása, V. kötet. BKE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, november, 98 oldal és melléklet.
- NEWBERRY, D. M. – KATTUMAN, P. [1992]: Market Concentration and Competition in Eastern Europe. *World Economy*, Vol. 15. No. 3. május, 315–334. o.
- NUGENT, J. B. – NABLI, M. [1992]: Development of Financial Markets and Size Distribution of Manufacturing Establishments. *International Comparisons, World Development*, Vol. 20., No. 10. 1489–1499. o.
- SEMIÉN ANDRÁS – TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1997]: Vállalkozások fiskális környezete és annak hatásai. (Társaságok adózással kapcsolatos magatartása.) Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete, február, sokszorosítás.
- STOKMAN, F. N. – ZIEGLER, R. – SCOTT, J. (szerk.) [1985]: *Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries.*, Polity Press, Cambridge.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS – SEMIÉN ANDRÁS [1996]: Kis- és közepes vállalkozások adózással kapcsolatos magatartása. *Szociológiai Szemle*, 3–4. sz.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1998a]: Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1998b]: A magyar vállalkozások piaci kapcsolatai és rövid távú kilátásai. *Külgazdaság*, 9. sz.
- WILLIAMSON, O. [1971]: The vertical integration of production: market failure consideration, *American Economic Review*, Vol. 61. 112–123. o.

¹⁰ Az adatfelvétellel az Adózási és a piaci környezet hatása a kis- és közepes vállalatok gazdálkodására, piaci helyzetére című CIPE és Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány közös kutatásának keretében került sor 1998. február 20. és 1998. április 1. között. A kutatást a szerző vezette.

¹¹ A kutatás a Magyar Nemzeti Bank megrendelésére készült. A Társi által 1997. december 1. és 1998. január 14. között lebonyolított felvételt az 1500 legnagyobb exportáló feldolgozóipari cég 300-as véletlenszerűen kiválasztott mintáját tartalmazza. A kutatást a szerző irányította.