

Csabina Zoltán–Leveleki Magdolna

VÁLLALATOK KOOPERATÍV MAGATARTÁSA A HAZAI FELDOLGOZÓIPARBAN

Az elemzés célja

A tanulmány a hazai feldolgozóipari vállalatok kooperatív magatartását vizsgálja a Vállalati Panel 1998. évi kérdőíves adatfelvétele alapján. Kooperatív viselkedés alatt Karl-Dieter Opp (1996: 129) nyomán azt értjük, amikor a piaci szereplők „a piacon a csereügyleteket az uralkodó szabályoknak megfelelően hajtják végre”. A nem kooperáló fél viselkedése nem feltétlenül ütközik büntetőtörvényekbe, de „ellentmond az explicit vagy hallgatóságos megegyezéseknek”. Opp hivatkozott tanulmányában azt vizsgálja, hogy milyen körülmények között követik a piaci szereplők az uralkodó szabályokat, erkölcsi normákat, a társadalomszerkezet és a piaci struktúrák milyen változói befolyásolják a normakövető magatartást, melyek a cserepartnernek közötti kooperáció feltételei. Elméleti modellje szerint a kooperáció a normaszegő, illetve a normakövető viselkedés várható haszna, a cserepartner előzetes kooperatív teljesítménye, a tranzakció megfigyelhetősége, átláthatósága és a szankcionálási lehetőségek, valamint a kooperációs normák függvénye.

Opp modellje alapján a panelvizsgálat segítségével ellenőrizni tudunk néhány – a piac szerkezetére és a hazai iparvállalatok magatartására vonatkozó – összefüggést.

Feltételeztük, hogy a nem kooperatív viselkedés szankcionálásának lehetősége és a piac átláthatósága és kontrollálhatósága, a normaszegő viselkedés megfigyelhetősége nagyobb, ha a felek nem egyszeri, hanem ismétlődő tranzakcióra számítanak, és így azok a hazai feldolgozóipari vállalatok, amelyek hosszú távra terveznek, kevésbé normaszegőek, mint azok, amelyek rövid távon gondolkodnak.

Másik hipotézisünk, hogy az a vállalat, amely sok kis vevővel áll kapcsolatban, vagyis amelynek a vevőköre széles, a piac kisebb átláthatósága és kontrollálhatósága, a normaszegő viselkedés kisebb mértékű szankcionálási lehetőségei miatt kevésbé kényszerül a normák betartására, mint az, amelynek a vevőköre koncentrált. Vizsgálatunkban a vevőkör számosságát – mely Opp által használt változó – annak szórtságával, illetve koncentráltóságával helyettesítettük, szórtnak tekintve a személyi fogyasztókból és kiskereskedőkből álló, koncentrálnak a nagykereskedelmi cégekből, közintézményekből és további feldolgozásra vásárló vállalatokból álló vevőkört. Feltételeztük, hogy a szórtság és a koncentráltóság éppúgy hat az átláthatóságra és az információáramlásra, mint a vevőkör számossága.

Végül Oppnak azt a feltevését is ellenőrizni tudtuk, mely szerint a kooperáció a cserepartner előzetes kooperatív teljesítményének is lehet a következménye, esetenként pedig a normaszegés a másik fél nem kooperáló magatartásának szankcionálá-

sára szolgál. Megnéztük, hogy mennyire gyakori a vizsgálatban szereplő vállalatok partnereinél a normaszegő magatartás előfordulása, és mondhatjuk-e azt, hogy a normaszegés rendszerint a partnervállalatok hasonló magatartására adott válasz, viszonzás.

Annak érdekében, hogy előfeltevéseink verifikálása mellett a kooperatív, illetve nem kooperatív magatartást magyarázó modellt tudjunk készíteni, bevontunk a vizsgálatba olyan változókat is, mint a vállalati méret, a tulajdonosi szerkezet, és a regionális hovatartozás. Ez utóbbi összefüggések elemzése a hazai gazdaságban zajló változások szempontjából érdekes. Általuk választ kaphatunk arra, hogy jobban érvényesülnek-e a piac működésének alapvető normái a fejlettebb, iparosodottabb régiókban, mint másutt, a privatizált vállalatok menedzserei számára fontosabb-e a piackonform, normakövető magatartás, mint az egykori állami tulajdont tovább működtető vállalati vezetők számára, és hogy a gazdasági szervezetek koncentrációja, a nagyobb vállalati méret növeli-e a kooperatív viselkedésre való hajlandóságot.

Elemzésünkben a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológia Tanszéke által végzett vállalati panelvizsgálat 1998. évi adatbázisát használtuk. Az adatfelvétel alapsokaságát a gyártással foglalkozó ipari vállalatok köre képezte. A mintába került 423 vállalat területi elhelyezkedés és létszámkategóriák szerint reprezentatív. Az 1992 óta évente megismételt adatfelvétel idősorait a vállalati normakövető magatartás szempontjából Janky Béla (1999), Semjén András (1998) és Tóth István János (1998–1999) elemezte.¹ Janky Béla (1999) a „halogátónak” és „megoldónak” nevezett vállalati stratégiák (Laki 1998) és a normakövető magatartás, Semjén András és Tóth István János (1998) pedig a gazdasági növekedés és a pénzügyi és szerződéses fegyelem betartása közti összefüggéseket vizsgálta.

A másodelemzéshez használt Vállalati Panel vizsgálat kérdőívében a vállalatok kooperatív magatartására vonatkozóan egyetlen kérdéskör szerepelt, mely a vállalatok fizetési moráljára vonatkozott, vagyis arra, hogy a gazdasági szervezetek 1997-ben milyen mértékben tettek eleget fizetési kötelezettségeiknek különböző partnereikkel szemben, halasztották-e a társadalombiztosítási járulék és az adó befizetését, a bankhitelekkel kapcsolatos tartozások törlesztését, illetve más vállalatokkal szemben fennálló tartozásaik kiegyenlítését.

Tekintettel arra, hogy a fizetési kötelezettségek teljesítése a piaci szereplők között zajló tranzakciók lényegi mozzanata, feltételeztük, hogy a vállalatok kooperatív magatartását megfelelően méri a fizetési kötelezettségek teljesítése, illetve annak elmulasztása.

Vizsgálatunk nem is terjedt ki a vállalati pénzügyi fegyelemmel, a normakövető vállalati magatartással kapcsolatos minden olyan kérdésre, amely a kérdőíves felvétel alapján vizsgálható lenne. Különösen izgalmas az a kérdés, hogy kiknek tartoznak a vállalatok, kikkel szemben renitensek. Vajon az adóhatóság, a társadalombiztosítás, a bank vagy más vállalatok felé sértik-e meg leggyakrabban a szerződéses fegyelmet? Ezek a kérdések további vizsgálódás tárgyai lehetnének.

¹ Az adatok longitudinális elemzése azért is fontos, mert az iparban 1992 óta végbement strukturális átrendeződések a hazai vállalatok magatartásában bekövetkező változást is eredményezhetik, amennyiben azok a magatartást is befolyásoló faktorokat is érintik. Míg Janky Béla, Semjén András és Tóth István János elemzései kiterjednek az 1992 óta végzett adatfelvételek idősoraira, jelen tanulmányunk csupán az 1998. év adatait elemzi.

Az elemzés során alkalmazott módszerek, modellek és változók

Vizsgálatunk *független változóját* az alábbi kérdésre adott válaszokból állítottuk elő. (A kérdések jelöléséhez az eredeti kérdőív jelöléseit használtuk.)

E04. Kérem, jelölje meg, hogy az alábbiak mennyire jellemezték 1997-ben az Önök vállalatát!

nagyon jellemezték (5), jellemezték (4), „is-is” (3), inkább nem jellemezték (2), egyáltalán nem jellemezték (1)

m./ a vállalat késik a tb. járulék befizetésével

n./ a vállalat késik az adók befizetésével

o./ a vállalat késik más vállalatoknak való tartozása kifizetésével

p./ a vállalat késik bankhitelek befizetésével

A vállalatok kooperatív, illetve nem kooperatív magatartását a fenti kérdésekre adott válaszokkal, vagyis a fizetési kötelezettségek teljesítésével vagy annak mulasztásával mértük. Kooperatívnak tekintettük azokat a vállalatokat, amelyek fizetési kötelezettségeiket teljesítik, nem kooperatívnak pedig azokat, amelyek fizetési kötelezettségeiknek nem pontosan tesznek eleget. Ezek alapján egy olyan dichotóm változót állítottunk elő, amelynek értéke „nem kooperatív”, ha a vállalatot legalább egyféle fizetési kötelezettség mulasztása valamilyen szinten jellemzi, míg a változó értéke minden más esetben „kooperatív”. Eszerint nem kooperatív az a vállalat, melyre igaz, hogy:

$$E04m > 2 \text{ vagy } E04n > 2 \text{ vagy } E04o > 2 \text{ vagy } E04p > 2.$$

Ennek komplementer halmazát képezik a kooperatív vállalatok.

Az így képzett dichotóm változó alapján a mintasokaság megoszlását az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat

A vállalat kooperatív-e?

	A vállalatok száma	A vállalatok százalékos megoszlása
Nem kooperatív	71	16,8
Kooperatív	347	82,0
Összesen	418	100,0

A továbbiakban az elemzésbe bevont más változóknak is elvégeztük a transzformációját, kategorikus – nominális és ordinális – változóvá alakítva a tulajdonosi szerkezetet, a regionális hovatartozást, a tervezés távlatát, illetve a vevőkör koncentrált-ságát mutató eredeti skálákat. A vállalati méretet mutató átlagos állományi létszám esetében az eredeti kérdőív felosztáshoz igazodva magasabb szintű mérési skálát alakítottunk ki.

Az elemzés során arra is választ kerestünk, hogy a hosszú távú üzleti stratégia – amennyiben az jellemző az adott szervezetre –, milyen módon befolyásolja a vállalati magatartást. Az eredeti adatbázis több olyan változót is tartalmaz, ami a stratégiai gondolkozással hozható kapcsolatba, így megpróbáltuk az ezek mögött fellelhető latens változókat faktoranalízis segítségével feltárni.

A vállalatok magatartása és a fenti változók közötti összefüggést a megfelelő keresztábrák elemzésével végeztük, asszociációs mérőszámok, és χ^2 próba alapján vizsgálva, hogy van-e szignifikáns kapcsolat közöttük. Ezt követően – tekintettel a kooperatív magatartás változójának dichotóm voltára – logisztikus regressziós modellet készítettünk annak számszerűsítésére, hogy milyen mértékben befolyásolják az egyes változók a vállalatok magatartását.

A vállalati méret

A vállalati méret meghatározásának általánosan elfogadott módja az alkalmazotti létszám szerinti kategóriák kialakítása. A szokásos felosztás szerint mikro-, kis-, közepes- és nagyvállalkozások különülnek el. Mikrovállalkozások a legfeljebb 10 főt alkalmazó szervezetek, kisvállalkozások a 10 főnél többet, de legfeljebb 50 főt alkalmazó szervezetek, közepes vállalkozások az 51–300 fős szervezetek, nagyvállalatoknak pedig a 300 főt meghaladó létszámmal működő gazdasági szervezeteket tekintjük.

Elemzésünk során – az eredeti adatbázisban használt felosztáshoz igazodva – a fentinel finomabb felosztást tartottunk célszerűnek, így az általunk alkalmazott kategóriahatárok a következők: 1–5 fő; 6–10 fő; 11–20 fő; 21–50 fő; 51–300 fő; 301 fő fölött. Ez a szokásos esetben ordinális változó lenne, azonban itt az egyes kategóriákat jelző változóértékként az adott létszámkategória felső határát használtuk, ezért az így definiált vállalati méretet a későbbiekben magas mérési skálán mért változóként (arányskálaként) kezeltük.

2. táblázat

A vállalati méret

	A vállalatok száma	A vállalatok százalékos megoszlása
0–5 főt alkalmaz	84	20,2
6–10 főt	61	14,7
11–20 főt	76	18,3
21–50 főt	77	18,5
51–300 főt	98	23,6
30 főnél többet	20	4,8
Összesen	416	100,0

A mintasokaságban legfeljebb 5 főt alkalmaz a vállalatok 20,2 százaléka, 6–10 főt 14,7 százaléka, 11–20 főt 18,3 százaléka, 21–50 főt 18,5 százaléka, 51–300 főt 23,6 százaléka. A 300 alkalmazottnál többet foglalkoztató cégek száma 20, arányuk a mintában 4,8 százalék (2. táblázat.)

A vállalatok tulajdonosi szerkezete

Az eredeti kérdőív a vállalatok tulajdoni megoszlásával kapcsolatos információkat olyan módon tartalmazza, hogy hét különböző tulajdoni forma százalékos arányát hét változóval méri. Ezekből megtudjuk, hogy mennyi az alapítói vagy non profit, az állami, az önkormányzati, a dolgozói tulajdon aránya, mennyi a dolgozói tulajdonon

kívül a magyar magánszemélyek, a magyar vállalatok, bankok tulajdoni aránya, és mennyi a külföldi tulajdon százalékos aránya.

A fenti hét változóból a vállalatok tulajdonosi összetételét mutató egyetlen változót képeztünk. Ehhez először megnéztük, hogy mely cégeknél homogén a tulajdonosi szerkezet és melyeknél összetett. Homogénnek tekintettük a tulajdonosi szerkezetet, ha egyetlen tulajdonforma aránya 100 százalék. Vizsgálatunkban az állami és az önkormányzati tulajdonban lévő cégeket összevontuk, lévén ezek sokasága kicsi, másrészt pedig feltételeztük, hogy nincs számottevő különbség a tulajdonosi szerep gyakorlása tekintetében az önkormányzatok és az állami szervek között. Hasonló indokok alapján vontuk össze a magyar vállalati, illetve banki tulajdonban lévő cégeket is. Mindezek eredményeként a homogén tulajdonosi szerkezetű cégek alábbi kategóriáival dolgoztunk:

- Állami vagy önkormányzati
- Dolgozói
- Egyéb magánszemély
- Magyar vállalat vagy bank
- Külföldi

A felmérésbe bevont vállalatok 67 százalékának (270 cég) a tulajdonosa vizsgálatunk kategóriái szerint homogén. Ezen belül a cégeknek mindössze 1 százaléka van az állam és önkormányzatok tulajdonában, 16,3 százalék tisztán a dolgozók, 39,6 százalék egyéb magánszemélyek, 3 százalék vállalatok és bankok, 7,8 százalék pedig külföldi tulajdonban van (3. táblázat).

Az inhomogén tulajdonosi szerkezetű vállalatok a mintába bevont cégek 33 százalékát adják (140 vállalat). Ezen a részsokaságon belül hierarchikus klaszterelemzéssel képeztünk az eredeti hét változó alapján viszonylag homogén csoportokat. Az eljárás során kapott dendrogramot elemezve 5 klasztert különböztettünk meg. Az első klaszterbe azok a cégek tartoznak, melyekben a dolgozói tulajdon dominál. Körükben a dolgozói tulajdon aránya átlagosan 69,13 százalékos. A második klaszter vállalataira az egyéb magánszemélyek magas – átlagosan 69,49 százalékos – tulajdonosi részesedése, kisebb részt a dolgozói tulajdon jellemző. A harmadik klaszter vállalatainál a legfőbb tulajdonos jellemzően az állam (átlagosan 65% a részesedése), de relatíve magas az egyéb magánszemélyek részesedése is (16%). A vegyes tulajdonú vállalatok negyedik csoportjára főképpen a vállalati tulajdon (66,04%) és az egyéb magánszemélyek tulajdonlása, az ötödik klaszterre pedig a külföldi tulajdon magas aránya (66,38%), és az egyéb magánszemélyek átlag 17,66 százalékos tulajdoni hányada jellemző.

A fentiek szerint definiált tulajdoni szerkezet alapján a vállalatok megoszlása a következő:

3. táblázat

Tulajdonosi szerkezet

	A vállalatok száma	A vállalatok százalékos megoszlása
Állam/önkormányzat	4	1,0
Dolgozói	65	16,3
Egyéb magánszemély	158	39,6
Vállalat/bank	12	3,0
Külföldi	31	7,8
Vegyes 1.	30	7,5
Vegyes 2.	37	9,3
Vegyes 3.	5	1,3
Vegyes 4.	25	6,3
Vegyes 5.	32	8,0
Összesen	399	100,0

Regionális hovatartozás

A vállalatokat a területi hovatartozás alapján 7 régióba soroltuk, ahol a régiók meg-
egyeznek a jelenleg használt tervezési statisztikai egységekkel.

4. táblázat

A mintasokaság megoszlása régiók szerint

	A vállalatok száma	A vállalatok százalékos aránya
Nyugat-Dunántúl	39	9,2
Közép-Dunántúl	50	11,8
Dél-Dunántúl	35	8,3
Közép-Magyarország	140	33,1
Észak-Magyarország	46	10,9
Észak-Alföld	49	11,6
Dél-Alföld	64	15,1
Összesen	423	100,0

A mintasokaságban szereplő vállalatok harmada Közép-Magyarországon található, amely magába foglalja a fővárost is. A másik hat régióban található a mintában szereplő vállalatok 66,9 százaléka. A régiókon belül megyénként 8,3 és 15,1 százalék között szóródik a vállalatok aránya.

A piaci szerkezet

A piaci szerkezet definiálásánál feltételeztük, hogy vizsgálatunk szempontjából csak annak van jelentősége, hogy az adott cég vásárlói mennyire szórtak, illetve mennyire koncentráltak. Ennek megfelelően a vevők csoportjait három kategóriába soroltuk. Szórtnak tekintettük azt a vállalati vevőkört, amely kizárólag személyi fogyasztókból vagy kiskereskedőkből áll. Koncentrálnak tekintettük azt a vevőkört, amely

nagykereskedelmi cégekből, közintézményekből vagy további feldolgozásra vásároló vállalatokból áll. Azokat a vállalatokat, amelyek vevőkre vegyes, külön kategóriába soroltuk. Hipotézisünk szerint a koncentrált piac inkább kooperatív magatartáshoz vezet, ezért ezt a változót ordinális mérési skálájúnak tekintettük.

5. táblázat

A piaci szerkezet koncentráltasága

	A vállalatok száma	A vállalatok százalékos megoszlása
A vevőkör szórt	22	5,2
A vevőkör vegyes	246	58,2
A vevőkör koncentrált	155	36,6
Összesen	423	100,0

Mint az 5. táblázatból látható, a vállalatok több mint felének a vevőkre vegyes, míg koncentrált vevőkörrel rendelkezik a mintasokaság mintegy harmada (36,6%). A szórt vevőkör kevésbé jellemző (5,2%).

A partnerek fizetési elmaradása

A partnerek fizetési kötelezettségére vonatkozó eredeti adatbázisban szereplő változót és annak kategóriáit változatlanul hagytuk.

6. táblázat

Jellemző-e, hogy a partnerek nem fizetnek?

	A vállalatok száma	A vállalatok százalékos megoszlása
Egyáltalán nem	106	25,4
Inkább nem	97	23,3
Is-is	102	24,5
Igen	74	17,7
Nagyon	38	9,1
Összesen	417	100,0

A mintasokaság 26,8 százalékának piaci partnereire jellemző, hogy nem teljesítik időben fizetési kötelezettségeiket. Közel ekkora azoknak a cégeknek is az aránya, akikre egyáltalán nem jellemző a fizetés elmulasztása.

A tervezés távlata

A vállalatok magatartását aszerint is vizsgáltuk, hogy a vállalat milyen távra tervez. A tervezés távlatának jellemzésére az eredeti adatbázis változóját használtuk azzal a módosítással, hogy a tíz évre és az annál hosszabb távra tervezőket összevontuk.

7. táblázat

A mintasokaság megoszlása a tervezés távlatára szerint

	A vállalatok száma	A vállalatok százalékos aránya
Nem tervez	43	10,2
Egy év alatt	44	10,4
Egy év	154	36,5
2-4 év	86	20,4
5 év	57	13,5
legalább 10 év	38	9,0
Összesen	422	100,0

A mintában szereplő vállalatok közel fele (46,9%) csupán egy évre, vagy annál rövidebb időre tervez, tizedére pedig egyáltalán nem jellemző a tervszerű működés. A vállalatok valamivel több mint ötöde (22,5%-a) tervez öt évre, vagy annál hosszabb távra.

Latens változók képzése

A hosszú távú üzleti kapcsolat és üzleti stratégia kritériumának való megfelelés feltelezésünk szerint az eredeti kérdőívben szereplő alábbi tényezőkkel is összefügg:

- Termelőkapacitásaik mennyire vannak kihasználva?
- Történt-e kapacitásbővítés 1997-ben?
- Terveznek-e kapacitásbővítést 1998-ban?
- Folyik-e a vállalatnál csődeljárás vagy felszámolás?
- Várható-e 1998-ban csődeljárás vagy felszámolás?
- Termelőkapacitásuk mennyire van kihasználva a lehetséges műszakszámhoz képest?
- Nyereséges vagy veszteséges volt 1997-ben a vállalat?
- Várhatóan nyereséges vagy veszteséges lesz 1998-ban a vállalat?
- Az éves létszám 1996-hoz képest: csökkent – nem változott – nőtt.
- Volt-e szükség Önöknél 1997-ben létszámbővítésre?
- Mennyi az üzleti forgalomhoz képest a reklám, hirdetés és a piackutatás aránya?
- Mennyi a kutatási-fejlesztési költségek aránya az összes költségen belül?
- Mi jellemezte az Önök vállalati nyereségét az elmúlt 5 évben? (nőtt – ingadozva nőtt – nem változott – ingadozva csökkent – csökkent – nem tudja)

A fenti – különböző mérési szintű skálán mért – változókat mindenekelőtt 0 és 1 értékű dichotóm változókká transzformáltuk, ahol a nemleges válaszokat 0-val, a pozitív válaszokat 1-gyel jelöltük. A dichotomizálás a változók többségénél egyértelmű, mivel az eredeti változó is dichotóm, vagy ordinális. A magasabb mérési skálájú kapacitáskihasználtság esetén a maximális vagy nem maximális kihasználtságot választottuk a besorolás alapjául. A reklám, piackutatás és K+F költségarány a vizsgált vállalatok többségénél olyan alacsony, hogy már az 1 százalékos értéket (és minden ennél magasabbat) is az 1 kategóriába soroltuk.

A változók közti összefüggést a korrelációs együtthatók értékei alapján vizsgálva úgy ítéltük meg, hogy az együttható értékei elég nagyok ahhoz, hogy a változók között kapcsolatról (illetve redundanciáról) beszélhessünk, így mögöttük valamilyen latens faktor létezését feltételezhessük. E feltevésünket – azaz a faktorelemzés alkalmazhatóságát – a Kaiser–Meyer–Olkin mérték (KMO) 0,708-as közepes nagyságú értéke is alátámasztja.

A faktorelemzés során négy olyan faktor adódott, amelynek sajátértéke 1-nél nagyobb, ezek összesen az eredeti változók együttes szórásának mintegy felét (50,2%-át) reprodukálják. A kommunalitások értékeiből az is látszik, hogy e négy faktor az eredeti változók többségét külön-külön is jól reprodukálja. Különösen erős a négy faktor magyarázóereje a nyereségesség és a piackutatásra fordított összeg változója tekintetében, ezek szórásának több mint 90 százalékát kapjuk a faktorok alapján. Ezzel szemben a kapacitáskihasználtságra és a már folyamatban lévő felszámolásra vonatkozó változók kommunalitása igen alacsonynak bizonyult (0,2 alatti), ezért e két változót a további eljárásból kivontuk. Ez tulajdonképpen összhangban áll az alapfeltevésünkkel, miszerint a latens változók a hosszú távú, stratégiai gondolkodás indikátorai. Ez ugyanis nem annyira a kapacitáskihasználtság tényével, mint inkább a kapacitásbővítéssel, vagy annak szándékával hozható kapcsolatba. Ugyanígy nem a felszámolás ténye, mint inkább annak veszélye lehet mérvadó a stratégia szempontjából.

A kettővel csökkentett változóhalmazon újra elvégzett faktoranalízis az előbbinél *valamivel* jobb magyarázóerővel bír, hiszen itt a négy 1-nél nagyobb sajátértékű faktor a változók együttes szórásának már 54,1 százalékát reprodukálja.

A négy latens változó a rotált faktormátrix alapján a következők szerint értelmezhető (a mellékletben lévő táblázatban csak a 0,2-nél nagyobb értékeket tüntettük fel): Az első faktor legerősebben a piackutatásra, a reklámra, illetve a K+F-re fordított összeggel függ össze, így ezt az *aktív piacbefolyásolás faktorának* neveztük el. A második faktornak egyértelműen a nyereségességre vonatkozó változókval van szoros kapcsolata (kisebb mértékű negatív korreláció a várható felszámolással is kimutatható), ezért ezt a *nyereségesség faktorának* tekintjük. A harmadik faktor a már bekövetkezett létszámnövekedéssel és a kapacitásbővítéssel függ össze, ami alapján ezt az *extenzív növekedés faktorának* nevezhetjük. Végül a negyedik faktorról megállapítható, hogy legerősebben a kapacitásbővítésre vonatkozó változókval függ össze. A kapcsolat szorosságát tekintve ezeket követik a nyereségesség növekedésére, majd a létszámnövekedésre vonatkozó változók. Kisebb mértékű, de számottevő összefüggés mutatkozik a K+F-re fordított költségek jelentőségét mutató változóval is. Mindezek alapján ezt a faktort a *perspektivikus vállalati gazdálkodás faktorának* neveztük.

A vállalati magatartás összefüggései

A továbbiakban azt igyekeztünk tisztázni, hogy a fenti manifeszt és latens változók, valamint a vállalatok kooperatív, illetve nem kooperatív magatartása között van-e szignifikáns kapcsolat. Ezt egyrészt a bevezetésben említett hipotézisek ellenőrzése érdekében végeztük el, másrészt annak megállapítására, hogy mely változókat lehet egy regressziós modell készítésénél számba venni.

A változók közti összefüggést – figyelembe véve az adott változó mérési szintjét – a megfelelő kontingenciatáblák alapján, esélyhányadosok és asszociációs (kontingencia) együtthatók számításával, illetve a χ^2 statisztika segítségével, továbbá szóráselemzéssel ellenőriztük.

Számításaink szerint a hat megfigyelhető változó közül csak háromnak van számottevő hatása a vállalati magatartásra, míg a másik három változótól függetlennek

tekinthető a vállalat kooperatív vagy nem kooperatív viselkedése. Ugyanígy a négy faktor közül is csak három az, amelyik a vállalati magatartást befolyásolja.

A vállalati magatartást befolyásoló tényezők

A vállalatok magatartását leginkább a *piaci partnerek fizetési hajlandósága* befolyásolja, a kontingencia-együtthatók értékei alapján e két változó között mutatható ki a legerősebb összefüggés. A kapcsolat létét a χ^2 -próba is egyértelműen megerősíti ($\chi^2 = 27,56$, míg 95 százalékos szignifikanciaszinten 4 szabadsági fok mellett $\chi^2_{p=0,95, n=4} = 9,488$). Az esélyhányadosok alapján azt mondhatjuk, hogy azon vállalatok körében, amelyeknél a partnerek fizetési kötelezettségeiknek „nagyon” nem tesznek eleget, jóval nagyobb az esélye annak, hogy maguk is normaszegő módon viselkedjenek, mint azoknál, amelyeknél a partnerek fizetési elmaradása egyáltalán nem jellemző.

8. táblázat

Jellemző-e, hogy a partnerek nem fizetnek, és a vállalat normakövető-e?

Jellemző-e, hogy a partnerek nem fizetnek	A vállalat magatartása kooperatív-e?		
	Nem kooperatív	Kooperatív	Összesen
Egyáltalán nem	13	91	104
	12,5%	87,5%	100,0%
Inkább nem	5	92	97
	5,2%	94,8%	100,0%
Is-is	23	78	101
	22,8%	77,2%	100,0%
Igen	15	57	72
	20,8%	79,2%	100,0%
Nagyon	15	23	38
	39,5%	60,5%	100,0%
Összesen	71	341	412
	17,2%	82,8%	100,0%

A *tulajdonosi szerkezet* és a vállalati magatartás megoszlását mutató kontingencia-táblából látható, hogy a kizárólag állami és külföldi tulajdonban lévő cégek körében az átlagot jóval meghaladó mértékben jellemző a kooperatív magatartás. A homogén tulajdoni szerkezetű cégek közül a nem kooperáló magatartás erősebben jellemző ott az átlagosnál, ahol a cég dolgozói tulajdonban van, a vegyes tulajdonú cégek esetében pedig azoknál, amelyeknél az állami, vagy a dolgozói, vagy egyéb magyar magánszemélyek résztulajdona dominál. Ezek alapján megállapíthatjuk – amit a χ^2 statisztika ($\chi^2 = 21,359$ és $\chi^2_{p=0,95, n=9} = 16,919$), illetve a kontingencia-együttható értéke egyaránt megerősít –, hogy a tulajdonosi szerkezet hatással van a kooperatív vagy nem kooperatív magatartásra.

Már itt jelezni kell azonban, hogy a regressziós modell alapján ettől eltérő következtetésre jutunk.²

9. táblázat

A tulajdonosi szerkezet, és a vállalati magatartás kooperatív-e?

Tulajdonosi szerkezet	A vállalati magatartás kooperatív-e?		
	Nem kooperatív	Kooperatív	Összesen
Állam/önk.		4	4
		100,0%	100,0%
Dolgozói	16	48	64
	25,0%	75,0%	100,0%
Magánszemély	18	139	157
	11,5%	88,5%	100,0%
Vállalat/bank	2	10	12
	16,7%	83,3%	100,0%
Külföldi	1	30	31
	3,2%	96,8%	100,0%
Vegyes1	9	21	30
	30,0%	70,0%	100,0%
Vegyes2	11	26	37
	29,7%	70,3%	100,0%
Vegyes3	2	3	5
	40,0%	60,0%	100,0%
Vegyes4	4	21	25
	16,0%	84,0%	100,0%
Vegyes5	4	26	30
	13,3%	86,7%	100,0%
Összesen	67	328	395
	17,0%	83,0%	100,0%

Szintén erős a *tervezés távlata* és a vállalati magatartás közötti összefüggés. A kontingenciatáblázat cellagyakoriságai és megoszlásai alapján is látható, hogy minél hosszabb távra tervez egy vállalat, annál inkább igyekszik betartani a normákat, annál inkább kooperatív a magatartása. Külön említést érdemel, hogy azoknál a cégek-nél a legalacsonyabb a kooperatív magatartásra való hajlandóság, amelyek egy évnél rövidebb távra terveznek. Körükben a normaszegés még azoknál is gyakoribb, mint akik semmilyen távra nem terveznek előre.

A két változó közti összefüggést a χ^2 -próba eredménye is alátámasztja ($\chi^2 = 25,187$ és $\chi^2_{p=0,95, n=5} = 11,070$), így eredeti hipotézisünk fenntartható, vagyis a vizsgált mintasokaságban igaznak tűnik a Karl-Dieter Opp által megfogalmazott

² Tóth István János és Semjén András (1998: 18) a követővizsgálat idősorait elemezve úgy látja, hogy a szerződéses és az adózási fegyelem megszegése a vizsgált időszakban inkább jellemző volt a hazai, mint a külföldi tulajdonban lévő cégek körében. Ugyanakkor a szerzők megállapítják, hogy 1998-ban a többségi tulajdonos típusának szerződéses fegyelemre gyakorolt hatása már nem jelentős. A jelenséget „utolérési effektusnak” nevezik, ami alatt azt értik, hogy a nagyobb részben magyar tulajdonban lévő vállalatok szerződéses és adózási fegyelve számottevő mértékben javult. Ugyanakkor felhívják a figyelmet az adózási fegyelem és a cégek növekedési képessége közötti kapcsolat szorosságára.

összefüggés, miszerint azokra a piaci szereplőkre, amelyek hosszú távra terveznek, inkább jellemző a kooperáció és a tisztességes piaci magatartás, mint a rövid távon gondolkodókra.

10. táblázat

A tervezés távlata, és a vállalati magatartás kooperatív-e?

A tervezés távlata	A vállalati magatartás kooperatív-e		
	Nem kooperatív	Kooperatív	Összesen
Nem tervez	11	32	43
	25,6%	74,4%	100,0%
Egy év alatt	16	28	44
	36,4%	63,6%	100,0%
Egy év	28	124	152
	18,4%	81,6%	100,0%
2-4 év	12	74	86
	14,0%	86,0%	100,0%
5 év	2	54	56
	3,6%	96,4%	100,0%
Legalább 10 év	2	34	36
	5,6%	94,4%	100,0%
Összesen	71	346	417
	17,0%	83,0%	100,0%

A faktoranalízissel kapott *latens változók* vállalati magatartásra gyakorolt hatását szórásanalízissel (varianciaanalízissel) ellenőriztük. Az F-statisztika értékei alapján megállapítható, hogy különösen a negyedik faktor, azaz a *perspektivikus vállalati gazdálkodás faktora* mutat erős összefüggést a vállalati magatartással, de emellett erősen valószínűsíthető, hogy a *nyereségesség faktora* is számottevően befolyásolja a vállalatok kooperatív magatartását. Valamivel nagyobb bizonytalansággal ugyan, de az *aktív piacbefolyásolás faktora* is hat a vállalati magatartásra.

A vállalati magatartást nem befolyásoló tényezők

A *regionális hovatartozás* és a vállalati magatartás közötti kapcsolat vizsgálata azért is érdekes, mert felveti a gazdasági fejlettségben, illetve a fejlődés dinamizmusában megmutatkozó regionális különbségek problémáját is. A keresztábrázat cellagyakoriságai, illetve azok megoszlásai szerint azt mondhatnánk, hogy az észak-magyarországi és dél-alföldi vállalatok inkább kooperatívak, mint a más régiókhoz tartozó feldolgozóipari cégek, míg a normaszegésre a legnagyobb hajlandóságot a Dél-Dunántúl és a Közép-Dunántúl vállalatai mutatják. A statisztikai számítások azonban ezt az összefüggést nem erősítik meg, így a vállalati magatartás a regionális hovatartozástól függetlennek tekinthetjük.

A *vállalati méretet* vizsgálva az előbbihez hasonló megállapításokra jutottunk. Bár a kontingenciátáblázat adatai szerint a 10–50 fős vállalatok esetében az átlagnál kissé valószínűbbnek tűnik a kooperatív magatartás, azonban az asszociációs mérőszámok alacsony értéke és a statisztikai próbák egyaránt azt jelzik, hogy ez az eltér-

rés csak a véletlen ingadozások eredménye. Ez alapján a vállalati magatartást a vállalati mérettől függetlennek tekinthetjük.

A *piaci szerkezet* hatásának vizsgálata kiinduló hipotézisünk ellenőrzése szempontjából különösen fontos. A bevezetésben említett egyik hipotézisünk ugyanis az volt, hogy minél koncentráltabb egy vállalat vevőköre annál inkább kooperatív a vállalati magatartás, illetve fordítva, minél több kis vevővel áll szemben a vállalat, annál valószínűbb, hogy nem kooperál. Számításaink alapján azonban vállalati magatartás és a piaci szereplők koncentrálttsága közötti összefüggés nem bizonyult erősnek: a koncentrált vevőkörrel rendelkező feldolgozóipari vállalatok kooperációs hajlandósága mindössze 1,4 százalékkal magasabb az átlagos értéknél, s a függetlenséget a statisztikai próba is megerősítette. *A minta alapján tehát eredeti hipotézisünk nem igazolódott.*

A négy faktor közül az *extenzív növekedés faktora* és a vállalati magatartás között csak igen laza és bizonytalan kapcsolat mutatható ki, ezért a továbbiakban e két változót egymástól függetlennek tekintettük.

A kooperatív vállalati magatartás regressziós modellje

A fentiek alapján megpróbáltuk felvázolni a vállalati magatartás regressziós modelljét. A modellben a függő változó értelemszerűen a vállalatok kooperatív, illetve nem kooperatív magatartása, míg független változóként azokat vontuk be a modellbe, amelyek az előbbiek szerint a vállalati magatartást befolyásoló tényezőknek bizonyultak. Így összesen hat változóval dolgoztunk: tulajdoni szerkezet, a tervezés távlata, a piaci partnerek fizetési hajlandósága, valamint az aktív piacbefolyásolás, a nyereségesség és a perspektivikus vállalati magatartás faktora.

Meg kell említeni, hogy bár az eljárásba a fentebb felsorolt hat független változót vontuk be, a matematikai modellben szereplő független változók száma ennél nagyobb, ugyanis a kategorikus változókat úgynevezett dummy vagy indikátor változókká alakítottuk. Ily módon például a tulajdonosi szerkezetet jelző változó (amelynek 10 különböző lehetséges értéke van) helyére kilenc dichotóm változó került, amelyek 1 és 0 értékei egy adott vállalat esetében azt jelzik, hogy az egyes tulajdoni szerkezet-típusok fennállnak-e vagy sem. Amennyiben mind a kilenc változó 0 értéket vesz fel, azaz a kilenc tulajdonosi szerkezet egyike sem fordul elő, az természetesen a tizedik típus fennállását jelenti, emiatt a 10 kategória kódolásához csak 9 indikátor változóra van szükség.

Tekintettel arra, hogy a függő változó is dichotóm, melynek értékei 0 és 1, *logisztikus regressziós* modell alkalmazása indokolt. Ebben a modellben annak valószínűségét, hogy a vállalat kooperatívan viselkedik, a következőképpen írjuk le:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-Z}}, \text{ ahol } Z = B_0 + B_1 X_1 + B_2 X_2 + \dots + B_n X_n$$

A képletben X_i jelöli a független változókat, s az eljárás során a B_i együtthatók meghatározása a feladat. Mint látható az együtthatók interpretációja itt némileg eltér a szokásostól. Lineáris regresszió esetén ugyanis az együtthatók azt mutatják meg, hogy a független változó egységnyi változása a függő változó milyen mértékű változását eredményezi, itt azonban ennél közvetettebb a jelentésük. A fenti összefüggés-

ből az ellentett esemény (vagyis a vállalat normaszegése) valószínűségét $(1 - P)$ kifejezve és a két valószínűség hányadosát képezve kapjuk:

$$\log \frac{P(\text{normakövet} \quad \tilde{o})}{P(\text{normaszegő} \quad)} = B_0 + B_1 X_1 + B_2 X_2 + \dots + B_n X_n$$

Ha a két ellentétes vállalati magatartás valószínűségeinek arányát itt is esélyhányadosnak nevezzük el, akkor azt mondhatjuk, hogy a logisztikus regressziós modell B_i együtthatói az esélyhányados logaritmusának változását mutatják, miközben a megfelelő független változó egységnyit változik. (A mellékletben láthatjuk az $\text{Exp}(B_i)$ értékeket is, amelyek már közvetlenül az esélyhányados változásának mértékét mutatják.)

Az ily módon megkonstruált regressziós modell alapján számított vállalati magatartás az esetek 87,07 százalékában reprodukálja a változó megfigyelt értékét. Különösen jó ez a reprodukciós mérték a kooperatív magatartás esetében (95,07%-os), míg a nem kooperatívan viselkedő vállalatok esetében a modell csak az esetek 51,85 százalékában adja vissza a megfigyelt értékeket. A illeszkedését mérő χ^2 próba is a modell elfogadhatóságát támasztja alá. A próba azt a nullhipotézist ellenőrzi, hogy a modell alapján becsült együtthatók mindegyike 0. A hipotézis gyakorlatilag teljes biztonsággal elvethető. A regressziószámítást különböző algoritmusok szerint lefuttatva (amelyek a független változóknak a modellbe való bevonásának, illetve esetleges kiejtésének módjában térnek el egymástól) a fenti reprodukciós aránytól csak néhány százalékos eltérést tapasztaltunk. A fent említett χ^2 próba eredményeiben sincs jelentős különbség. A különböző modellek abban is egyeznek, hogy egyértelműen megerősítették a korábban már kimutatott összefüggést a vállalati magatartás, illetve a faktorok és a partnerek fizetési hajlandósága között. Ugyanakkor a másik két változó (a tulajdonosi szerkezet és a tervezés távlata) tekintetében az egyes eljárások részben eltérő eredményt adtak. Az eltérés abban mutatkozik meg, hogy a tervezés távlata és a tulajdonosi szerkezet változói nem mindegyik modellben maradtak benn. Ez annyiban mindenképpen megerősíti azt a korábbi megállapításunkat, hogy a vállalati magatartás a manifeszt változók közül a partnerek fizetési hajlandóságával van a legszorosabb kapcsolatban.

Az összefüggés szorosságára és irányára vonatkozóan a regressziós modell együtthatói alapján vonhatunk le következtetéseket. Ha a becsült együtthatók 0-tól való eltérését nem összességében vizsgáljuk – ahogy azt az előbb említett próba esetében tettük –, hanem külön-külön, azt látjuk, hogy a modellben szereplő változóknak csak kisebb része különbözik 0-tól (legalább 95%-os szignifikancia szintet megkövetelve). Ebben a tekintetben a különböző regressziós algoritmusok ugyancsak azonos, és az előbb említettel összhangban álló eredményt adtak, vagyis azt, hogy csupán a három faktor és a partner magatartását mutató változók együtthatói különböznek nullától. A többi esetben tehát a B együttható 0-nak tekinthető, ami a fentebb leírt értelmezés alapján azt jelenti, hogy miközben a tulajdoni szerkezet vagy a tervezés távlata változók különböző értékeket vesznek fel, az esélyhányados – vagyis a kooperatív és a nem kooperatív viselkedés valószínűségeinek aránya – változatlan marad. Másképpen fogalmazva, a tisztességes vállalati viselkedést egyik *tulajdoni forma* sem valószínűsíti jobban, mint a másik, és ugyanígy a nem kooperatív magatartás irányába sem mutat elmozdulást a modell. Az együtthatók vizsgá-

lata alapján ugyanez, vagyis gyakorlatilag a vállalati viselkedésre gyakorolt szignifikáns hatás hiánya állapítható meg a *tervezés távlata* esetében is. A nagyobb távra történő tervezés vélhetően csak akkor befolyásolja a vállalati magatartást, ha annak megvannak a reális feltételei, vagyis a vállalat gyarapodik, növekszik, amely hatások a latens faktorok segítségével jól kimutathatóak.

Az *aktív piacbefolyásolás*, a *nyereségesség* és a *perspektivikus vállalati magatartás faktorai* erősen befolyásolják a vállalatok kooperatív készségét, ami azt jelenti, hogy azok a vállalatok, amelyek nyereségességek és bővülnek (kapacitásbővítés, létszámnövelés), illetve amelyek fejlesztésre is áldoznak egyértelműen a fizetési kötelezettségek teljesítésének irányába mozdulnak el, tehát nagyobb valószínűséggel kooperálnak, mint a stagnáló vagy leépülő szervezetek. A Vállalati Panel vizsgálat során Tóth István János (1999) a korábbi adatbázisokat is elemezve kimutatja, hogy van összefüggés a növekedési képesség hiánya és a pénzügyi fegyelem megsértése között, és megállapítja, hogy nem erősíthetők meg azok az aggodalmak, melyek megkérdőjelezik „a gazdasági növekedés erőteljesebbé válása és a piaci normák szélesebb körű betartása közötti pozitív összefüggés létét.”

A normakövetést a *partnerek fizetési hajlandósága* is egyértelműen befolyásolja. A regressziós együttható értéke ott a legmagasabb, ahol a partner kooperál, és ott a legalacsonyabb, ahol a partner sem tartja magát a normákhoz. Figyelembe véve azonban az együtthatók szignifikanciaszintjét azt az árnyaltabb következtetést vonhatjuk le, hogy a partner kooperatív magatartása nem (vagy csak sokkal nagyobb bizonytalansággal) befolyásolja a vállalat viselkedését, mint a partner fizetési elmaradásai. Azt mondhatjuk tehát, hogy a kooperatív magatartás, a pozitív példa ösztönző hatása nem feltétlenül vált ki együttműködést, a szerződéseket tiszteletben tartó, a kötelezettségeket teljesítő vállalati magatartást (és természetesen a normaszegést sem), ezzel szemben a nem kooperáló magatartásra érzékenyebben reagál a vállalat. Ezek az eredmények megerősítik azt a feltevést, mely szerint a kooperáció hiánya gyakran a nem kooperáló viselkedésre adott válasz, viszonzás. Azon vállalatok esetében pedig, ahol a partner magatartása kooperatív, a normaszegés egyéb tényezőkkel magyarázható.

Ahogy a fentiekből látszik, a regressziós modell hiányossága, hogy az együtthatók szignifikanciaszintje magas, ami az eredmények bizonytalanságát mutatja. Ez azzal is összefügg, hogy adathiány miatt az eljárás az eredeti adatbázis elemeinek csak mintegy harmadával számol. Emiatt egyes kategóriák elemszáma (különösen a tulajdonformák esetében) igen alacsony. Emellett a modell sok tekintetben leegyszerűsíti az eredetileg mért változókat a matematikai modellek alkalmazhatósága miatt.

Érdemes még megjegyezni, hogy a fizetési hajlandóságot befolyásoló tényezők 1992–1998 közötti idősorai a normakövető magatartásra való hajlandóság erősödését valószínűsítik. Ilyen kedvező strukturális változás regisztrálható azoknak a változóknak az idősorai alapján, amelyekből a perspektivikus vállalati magatartás és az aktív piacbefolyásolás faktorait nyertük (Janky 1999: 3–5).

Mellékletek**1. Faktoralízis****Total Variance Explained**

Factor	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,486	31,688	31,688	3,080	27,997	27,997	1,715	15,587	15,587
2	1,812	16,469	48,157	1,525	13,862	41,859	1,554	14,128	29,716
3	1,319	11,992	60,149	,982	8,926	50,785	1,517	13,788	43,504
4	1,024	9,310	69,459	,363	3,300	54,084	1,164	10,581	54,084
5	,804	7,311	76,770						
6	,667	6,060	82,830						
7	,558	5,070	87,900						
8	,480	4,364	92,265						
9	,318	2,892	95,156						
10	,290	2,634	97,790						
11	,243	2,210	100,000						

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotated Factor Matrix

	Factor			
	1	2	3	4
Volt-e kapacitásbővítés			,386	,597
Tervez-e kapacitásbővítést				,529
Várható-e felszámolás		-,256		
Létszámnövekedés az előző évhez képest volt-e?			,754	,300
Létszámnövekedés az év során volt-e?			,815	,276
Nőtt-e a nyereségesség az elmúlt 5 évben?		,426		,405
Nyereséges volt-e?		,884		,301
Nyereséges lesz-e?		,651		
Reklám aránya jelentős-e?	,706			
Piackutatás aránya jelentős-e?	,941			
K+F ktsg aránya jelentős-e?	,504			,253

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

2. A regressziós modell

Number of selected cases:	423
Number rejected because of missing data:	276
Number of cases included in the analysis:	147

Parameter												
	Value	Freq	Coding	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
TULAJDÓN												
Állam/önk.	1	3	1,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
Dolgozói	2	22	,000	1,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
Magánszemély	3	55	,000	,000	1,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
Vállalat/bank	4	2	,000	,000	,000	1,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
Külföldi	5	7	,000	,000	,000	,000	1,000	,000	,000	,000	,000	,000
Vegyes1	6	15	,000	,000	,000	,000	,000	1,000	,000	,000	,000	,000
Vegyes2	7	17	,000	,000	,000	,000	,000	,000	1,000	,000	,000	,000
Vegyes3	8	1	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	1,000	,000	,000
Vegyes4	9	14	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	1,000	,000
Vegyes5	10	11	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000

	Parameter						
	Value	Freq	Coding				
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
TÁVLAT							
Nem tervez	1	14	1,000	,000	,000	,000	,000
Egy év alatt	2	18	,000	1,000	,000	,000	,000
Egy év	3	57	,000	,000	1,000	,000	,000
2-4 év	4	26	,000	,000	,000	1,000	,000
5 év	5	17	,000	,000	,000	,000	1,000
Legalább 1 év	6	15	,000	,000	,000	,000	,000
PARTNER							
Egyáltalán nem	1	33	1,000	,000	,000	,000	
Inkább nem	2	37	,000	1,000	,000	,000	
Is-is	3	38	,000	,000	1,000	,000	
Igen	4	26	,000	,000	,000	1,000	
Nagyon	5	13	,000	,000	,000	,000	

Dependent Variable. NORMA A vállalat normakövető-e

Beginning Block Number 0. Initial Log Likelihood Function

-2 Log Likelihood 140,21397

Beginning Block Number 1. Method: Enter

Variable(s) Entered on Step Number

1.	FAC1_1	REGR factor score	1 for analysis	1
	FAC2_1	REGR factor score	2 for analysis	1
	FAC4_1	REGR factor score	4 for analysis	1
	PARTNER	Jellemző-e, hogy a partnerek nem fizetnek		
	TÁVLAT	A tervezés távlata		
	TULAJDON	Tulajdonosi szerkezet		

Estimation terminated at iteration number 9 because
Log Likelihood decreased by less than ,01 percent.

-2 Log Likelihood	88,471
Goodness of Fit	173,155
Cox & Snell - R ²	,297
Nagelkerke - R ²	,483

	Chi-Square	df	Significance
Model	51,743	21	,0002
Block	51,743	21	,0002
Step	51,743	21	,0002

Classification Table for NORMA
The Cut Value is ,50

		Predicted		
		Normaszegő	Normakövető	Percent Correct
		0	1	
Observed	0	14	13	51,85%
Normaszegő				
Normakövető	1	6	114	95,00%
		Overall		87,07%

Variables in the Equation

Variable Exp(B)	B	S.E.	Wald	df	Sig	R
FAC1_1 2,1904	,7841	,3273	5,7406	1	,0166	,1633
FAC2_1 2,0863	,7354	,3136	5,4978	1	,0190	,1579
FAC4_1 2,0989	,7414	,4996	2,2027	1	,1378	,0380
PARTNER			8,3907	4	,0783	,0528
PARTNER(1) ,4792	-,7357	1,1408	,4159	1	,5190	,0000
PARTNER(2) ,6346	-,4547	1,3128	,1200	1	,7291	,0000
PARTNER(3) ,2642	-1,3311	1,1039	1,4539	1	,2279	,0000
PARTNER(4) ,0691	-2,6725	1,1897	5,0459	1	,0247	-,1474
TÁVLAT			4,4144	5	,4914	,0000
TÁVLAT(1) ,0022	-6,1078	39,2799	,0242	1	,8764	,0000
TÁVLAT(2) ,0003	-8,0281	39,2710	,0418	1	,8380	,0000
TÁVLAT(3) ,0007	-7,2780	39,2675	,0344	1	,8530	,0000
TÁVLAT(4) ,0006	-7,4785	39,2694	,0363	1	,8490	,0000
TÁVLAT(5) ,0017	-6,3712	39,2844	,0263	1	,8712	,0000
TULAJDON			4,5932	9	,8682	,0000
TULAJDON(1) ,6878	-,3743	103,0288	,0000	1	,9971	,0000
TULAJDON(2) ,0002	-8,8020	44,1193	,0398	1	,8419	,0000
TULAJDON(3) ,0003	-8,0235	44,1158	,0331	1	,8557	,0000
TULAJDON(4) 4,8501	1,5790	114,1899	,0002	1	,9890	,0000
TULAJDON(5) ,6629	-,4111	72,1902	,0000	1	,9955	,0000
TULAJDON(6) ,0001	-9,7783	44,1191	,0491	1	,8246	,0000
TULAJDON(7) ,0001	-8,9914	44,1211	,0415	1	,8385	,0000
TULAJDON(8) ,0000	-19,7829	170,0825	,0135	1	,9074	,0000
TULAJDON(9) ,0002	-8,7839	44,1211	,0396	1	,8422	,0000
Constant	18,7692	59,0663	,1010	1	,7507	

Irodalom

- Janky Béla 1999. Ipari vállalkozások Magyarországon 1992–1998: Alapvető jellemzők és a vállalati magatartás változásai. In: Lengyel Gy. (szerk.) *Siker, halasztás, pénzügyi fegyelem*. Budapest: BKE
- Laki Mihály 1998: *Kisvállalkozások a szocializmus után*. Budapest: Közgazdasági Szemle Alapítvány
- Lengyel György 1999: *Iparvállalatok longitudinális panelvizsgálata 1992–98. Az adatkészlet leírása, VI. kötet*. Budapest: BKE
- Opp, Karl-Dieter, 1996. Piacszerkezetek, társadalomszerkezetek és a piaci kooperáció. In: Lengyel György–Szántó Zoltán (szerk.) *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest: Aula Kiadó
- Tóth István János–Semjén András 1998: *A magyar vállalkozások adózási magatartása és pénzügyi fegyelme*. Budapest: CIPE–Kopint Datorg
- Tóth István János 1999: Vállalatok pénzügyi fegyelme és növekedési képessége az átalakuló gazdaságban. In.: Lengyel Gy. (szerk.): *Siker, halasztás, pénzügyi fegyelem*. Budapest: BKE
- Füstös László–Kovács Erzsébet 1989. *A számítógépes adatelemzés statisztikai módszerei*. Budapest: Tankönyvkiadó
- Kolosi Tamás–Rudas Tamás 1988. *Empirikus problémamegoldás a szociológiában*. Budapest: OMIKK, TÁRKI
- SPSS/PC+ *Advanced Statistics* 1990. Chicago: SPSS Inc.