

Vedres Balázs

BANK ÉS HATALOM

A bankok helye a magyar nagyvállalatok kapcsolathálójában *

Bevezetés

Az Amerikai Egyesült Államokban már hosszú évtizedek óta folyik az a gazdaság-szociológiai vita, amely a nagyvállalatok feletti kontroll kérdése körül indult. Kezdetben a bankokat és a bankárokat tartották a vállalatok feletti hatalom gyakorlójának, majd a harmincas évektől a hetvenes évekig a menedzserizmus tézise volt az egyeduralgó. A gazdaság-szociológiai elemzések a menedzserek korlátlan rendelkezési hatalmát mutatták ki a tulajdonosoktól és a hitelezőktől is függetlenné vált nagyvállalat felett. Csak a hetvenes években kérdőjeleződött meg ismét a vállalatok függetlenségének elképzelése, és merült fel újra a vállalatok feletti külső kontroll, így a pénzügyi hatalmának kérdése is.

Magyarországon a piaci átalakulás kapcsán szintén felvetődött a menedzserek esetleges hatalmának kérdése. Szelényi Iván a menedzserizmus egy sajátos, poszt-kommunista változatának megfogalmazásában szintén a (valós) tulajdonosoktól való vállalati függetlenségből indul ki, amely elsősorban a diffúz tulajdonviszonyoknak köszönhető (Szelényi et al. 1996). A nagyvállalatok diffúz tulajdonviszonyaira David Stark elemzése hívta fel a figyelmet, kimutatva, hogy csak a vállalatok kisebbségénél beszélhetünk igazi tulajdonosokról (Stark 1994). Érdemesnek tűnik azonban a vállalati függetlenség kérdését a bankok vonatkozásában is megvizsgálni. A menedzseri hatalom elképzelése mellett egyre több társadalomtudományi munkában vetődik fel a bankárok, illetve a bankok esetleges hatalmának gondolata. Lengyel György és Bartha Attila a menedzserek és a bankárok csoportját mint a kilencvenes évek gazdasági elitjének lehetséges domináns csoportját vizsgálta, a poszt-kommunista menedzserizmus implikációi mellé helyezve a bankárok lehetséges dominanciájának kérdését (Lengyel–Bartha 1997). A bankok hatalmának vizsgálata azonban szükségképpen a független vállalat tételének és képzetének feladását jelenti, a banki hatalom mértékének meghatározásához az egyes bankok és bankárok összességének leírása mellett inkább a vállalatközi *kapcsolatok* elemzésére van szük-

* A tanulmány és az alapjául szolgáló kutatás a Faludi Ferenc Akadémia kutatási ösztöndíjának támogatásával készült. A tanulmány megírásához nyújtott nélkülözhetetlen segítségükért köszönettel tartozom Király Júliának, Szántó Zoltánnak, Tóth István Jánosnak és Szakadát Lászlónak. Szintén szeretnék köszönetet mondani Lengyel Györgynek, David Starknak, Tardos Róbertnek és a Széchenyi István Szakkollégium *Társadalmi kapcsolatháló elemzése* című kurzusa résztvevőinek értékes tanácsaikért és észrevételeikért

ség. A központi kérdés tehát az, hogy hol helyezkednek el a bankok a magyar nagyvállalatok kapcsolathálóiban; vajon centrális, hatalomra utaló pozíciót foglalnak el, vagy csak másodrangú a szerepük a független nagyvállalatok mellett. A bankuralom tézise – vagy kortárs tudományos megfogalmazása, a pénzügyi hegemonia elmélete – szerint a bankok sajátos hatalmi centrumként értelmezhetők. A magyar bankrendszer közelmúltbeli története alapján azonban azt látjuk, hogy a bankok pozíciója gyengül a tőkepiacon a vállalatokkal szemben.

A bankok esetleges hatalmát a bankok és a száz legnagyobb forgalmú nagyvállalat igazgatósági átfedésekből álló hálózatának elemzésével igyekszem meghatározni. Elsőként a nagyvállalatok feletti hatalomról folyó vita legutóbbi szakaszát, a menedzserizmus és a pénzügyi hegemonia elméletét mutatom be röviden, majd a magyar bankok vállalatok feletti kontrolljának lehetséges csatornáit és ezek makrogazdasági meghatározottságait vázolólok. Az empirikus elemzés előtt röviden kitérek az igazgatósági átfedések elemzéséhez használt hálózatelemzés módszertanára.

1. Vita a nagyvállalatok feletti hatalomról: a menedzserizmus és a pénzügyi hegemonia elmélete

A múlt század végén és a század első felében sokan megfigyelték és leírták a pénzügyi intézmények és a bankárok erős hatalmi pozícióját. A húszas évektől azonban a bankuralom tézise feledésbe merült, a gazdasági hatalom szerkezetének változását figyelték meg a gazdaságszociológusok (Mizruchi–Stearns 1994; Swedberg 1989). Ezen időszak meghatározó elemzése Adolf Berle és Gardiner Means *The Modern Corporation and Private Property* című könyve (Berle–Means 1989), melyben a szerzők a kapitalizmus fejlődésének két új trendjét mutatják ki. Az első a növekvő tőkekoncentráció és a vállalati méretek növekedése, a második pedig a tulajdon és a rendelkezési hatalom elválása. Ez utóbbi a kor gazdaságszociológiájának meghatározó gondolatává vált, amelyet James Burnham fejtett ki a *The Managerial Revolution* című munkájában (Burnham 1989). Berle és Means érvelése szerint a menedzserek az elaprózott tulajdonszerkezet révén képessé váltak az osztalék és így a visszatartott jövedelem nagyságának a meghatározására. A növekvő nyereségesség eredményeképpen egyre több szabad rendelkezésű visszatartott jövedelem állt a menedzserek rendelkezésére, ami lehetővé tette a vállalat működésének belső forrásból történő finanszírozását. John Kenneth Galbraith a *The New Industrial State* című könyvében (1991) a technostruktúra (a vállalat vezető testülete, „agya”) uralmának egyik biztosítékát a piacokat kiiktató tervezésen alapuló gazdálkodásban jelölte meg, amelynek egyik formája a saját forrásból történő finanszírozás, amely megszünteti a bankárok beleszólását a vállalat működésébe. A menedzsment hatalma persze meginog, ha a vállalat jövedelmei elapadnak és bankhitelre szorul. Ez azonban akkoriban csak ritkán fordult elő.

A menedzserizmus tézise egészen a hetvenes évek közepéig egyeduralkodó maradt a gazdasági hatalom magyarázatai között. A hetvenes évek közepétől azonban a nagyvállalatok feletti kontroll vitája új fordulatot vett, bebizonyosodott, hogy a vállalati tulajdonszerkezet felaprózottsága nem valós tény, a részvények nagy része – többek között – pénzügyi intézetek kezében összpontosul. A menedzserizmus tézisének elméleti hiányosságaként rótták fel azt, hogy figyelmen kívül hagyja a vállalatközi kapcsolatokat, a vállalatot elszigetelt egységként fogja fel (Glasberg–Schwartz 1983; Mintz–Schwartz 1981; 1985; 1986). A vállalatközi kapcsolatok és a gazdasági hatalom új elméletei már a társadalmi kapcsolathálókat fontosságát hangsúlyozták, egyidőben a modern gazdaságszociológia központi elképzelésének, a gazdasági cselekvés és intézmények társadalmi beágyazottsága gondolatának megszületésével (Granovetter 1985; 1994; Swedberg 1995). Ugyancsak a közelmúlt fejleménye az, hogy a közgazdaságtani irodalomban is megjelent a vállalatok feletti hatalom kérdése, bár semlegesebb formában, a vállalati irányítás (corporate governance) fogalmát használva (Balling 1997). A vállalati irányítás közgazdaságtani fogalma egy átfogó rendszert takar, amelynek a közjót kell szolgálnia (Monks 1997). A menedzserizmus egyeduralkodó végére azonban nem csupán elméleti újítások eredménye volt, hanem összefüggésben állt a vállalatok megváltozott tőkepiaci környezetével is. Linda Brewster Stearns kimutatta, hogy az amerikai vállalatok finanszírozásában a hatvanas évek vége óta a belső források aránya csökkenőben van a külső forrásokhoz képest (Stearns 1986). 1946 és 1964 között a vállalatok finanszírozása egyharmad arányban történt külső forrásokból, 1965 és 1980 között már a források fele idegen volt.

A gazdasági hatalomról alkotott új elméletek a vállalaton kívül keresték a hatalom forrását, így került újra előtérbe a pénzügyi intézetek hatalmának kérdése is. A banki hatalom elméletei közül Beth Mintz és Michael Schwartz pénzügyi hegemonia elméletét kell kiemelnünk (Mintz–Schwartz 1985; 1986). 1985-ös *The Power Structure of American Business* című könyvük központi feltevése, hogy az aszimmetrikus vállalatközi viszonyok a hegemonia fogalmával írhatók le. Hegemonisztikus viszony akkor jön létre, ha egy vállalat döntései jelentős hatással vannak egy másik vállalat döntéseire, amely vállalat nem képes ezt a hatást semlegesíteni, és olyan stratégia követésére kényszerül, amely a döntést hozó vállalat érdekeivel megegyezik. Alapvető különbség van az operacionális vagy stratégiai döntéshozatalba való beleszólás és a strukturális kényszer között. Az előbbi feltételezi a vállalat döntéshozó szerveiben való részvételt, az utóbbi pedig a gazdasági feltételek megváltoztatását jelenti, amelyhez az alárendelt helyzetben lévő cég alkalmazkodni kényszerül. A menedzserizmus elméletei csupán a diszkrecionális döntéshozatal, a vállalatirányítás napi döntéseinek függetlenségét tartották szem előtt. A hetvenes évek elején a menedzserizmus kritikái között a bank-kontroll elméletei is megjelentek. Ezek a megközelítések azonban a menedzserizmushoz hasonlóan a bankok sze-

repét a vállalati döntéshozatal közvetlen irányításában keresték. Ezeknek az elméleteknek az alternatívájaként fogalmazódott meg a pénzügyi hegemonia tézise.

Az elmélet a hitelviszony aszimmetriájából indul ki: a hitel az adósok számára függőséget jelent a hitelezőktől. A bank és vállalat viszonyában két tényezőnek köszönhető a viszony aszimmetriája: a tőke mint jószág szükségének, valamint annak, hogy a vállalatok hitelszükséglete gyakran együtt jár a vállalati működés zava-raival. A pénzügyi hegemonia mértéke tehát függ a tőkepiac helyzetétől. Az a tény, hogy a piacon kevés a jó befektetés és sok a befektetendő tőke, a hiteltranzakciókra is hatással van. A hitelkamatlábak csökkennek, a hitelfelvétel feltételei enyhülnek, a bankok kényszerhelyzetbe kerülnek. Ha tőkehiány van, ennek ellenkezőjét tapasztalhatjuk: a hitelfelvevők kerülnek kényszerhelyzetbe. A tőketöbblet esetében mégsem tapasztalható, hogy a hitelfelvevők befolyása megnövekszik a bankok döntéshozatalában. Az aszimmetria oka egyrészt az, hogy a tőke univerzális jószág, másrészt a bankok gyakran hitelnyújtó monopóliumként viselkedhetnek. A hitelviszonyban általában a vállalat az, amelynek sürgős a hiteltranzakció, mivel a hitel nélkül működése veszélybe kerülhetne. Másrészt a tőketöbblet a piacon ritkán sodorja veszélybe a bankokat, tőkéjük ekkor a kevésbé jó ügyfeleknek hitelezhetik.

A hetvenes évek elejétől a vállalatközi kapcsolatok tanulmányozásában fontos helyet kapott az átfedő igazgatóságok hálózatának elemzése. A vállalati igazgatóságok összetételének adataihoz viszonylag könnyű hozzájutni, az átfedések elemzésével pedig olyan kapcsolódásokra lehet következtetni, amelyekről a vállalatoktól nehezen lehetne megbízható adatokat szerezni. Az igazgatósági átfedések nem feltétlenül maguk jelentik a vállalatok közötti kapcsolódást – bár ezek fontos információcsatornaként szolgálhatnak –, hanem inkább indikátorai két vállalat közötti érdekelt-ségi viszonynak (Scott 1985; Mintz–Schwartz 1985). Ez a viszony lehet tulajdonosi érdekelttség, hitelviszony vagy szállítói–vásárlói viszony. Mintz és Schwartz hipotéziseiket az igazgatósági átfedések hálózatának vizsgálatával tesztelték. Fő hipotézisük az volt, hogy ha a bankok a közvetlen és közvetett kapcsolataik tekintetében *centrális* pozíciót¹ foglalnak el ebben a hálózatban, akkor ez hegemonisztikus hatalmi pozícióra utal. A vizsgált sokaság a legnagyobb amerikai pénzügyi és nem pénzügyi cégekből állt össze két időpontra, az 1962-es minta 1131, az 1966-os pedig 1111 céget tartalmazott (Mintz–Schwartz 1981; 1985). A hálózat szerkezetének elemzése egyértelműen a pénzintézetek centralitását igazolta.

Mintz és Schwartz munkájának kritikájaként a hegemonia fogalmának meghatározatlanságát rótták fel, és azt, hogy az igazgatósági átfedések nem feltétlenül a banki hatalom jelei. A szerzők maguk is meglehetősen bizonytalanok az átfedések jelentését illetően (Marsden 1988). Az igazgatósági átfedések tartalma, illetve megbízható indikátor volta körül sok vita folyt. Az átfedések nemcsak a vállalatközi kapcsolatokkal állhatnak összefüggésben, hanem az igazgatók személyes érdekeivel is: az átfedés adódhat az igazgató személyének fontosságából (sok igazgatóságban talál-

hatók például közgazdászprofesszorok, neves jogászok), vagy egyszerűen az igazgatósági tagok magas honoráriumából. Ezek az alternatív magyarázatok nagyrészt kiszűrhetők, ha megkülönböztetjük az irányított és irányítatlan igazgatósági kapcsolódásokat. Az irányított kapcsolatok esetében van egy küldő és egy fogadó cég, ami azt jelenti, hogy a küldő cég egyik alkalmazottja a fogadó cég vezetőségének – a hazai viszonyoknak megfelelően felügyelőbizottságának vagy igazgatóságának – tagja. Az irányított kapcsolatok esetében az említett egyéni indítékok nagyrészt kizárhatók. Az irányított kapcsolatok és a vállalatok hatalmi viszonyai egyes kritikák szerint azonban nem feleltethetők meg egymásnak egyértelműen. A delegálás értelmezhető kooptálásként is, azaz a banki menedzserek jelenléte a vállalati igazgatóságokban történhet vállalati meghívásra is, és szolgálhatja a vállalat érdekeinek kijárását a banknál (Mintz–Schwartz 1985; Fligstein–Brantley 1992). A kooptálás azonban véleményem szerint nem jelent feltétlenül a delegálással ellentétes irányú viszonyt. Ha a vállalatok banki menedzsert hívnak a vezető testületeikbe, az ugyanúgy a vállalat banktól való függésére utalhat, csak éppen a viszony kezdeményezője a vállalat.

2. A bankok és vállalatok kapcsolatának meghatározottságai Magyarországon

A pénzügyi hegemonia elméletének bemutatása után felmerül a kérdés: mennyiben érvényes mindez a magyar bankokra; beszélhetünk-e egyáltalán posztkommunista pénzügyi hegemoniáról? Beth Mintz és Michael Schwartz tanulmánya amerikai bankokra vonatkozott, az amerikai gazdaságnak arra az időszakára, amikor a vállalatok belső forrásból való finanszírozottságának aránya csökkent, a bankhitelek aránya pedig növekedett (Stearns 1986). A bankok és vállalatok kapcsolata azonban nem egyszerűen a tőkepiac hullámzásaitól függ, már a bankrendszer kialakulásakor is jelentős különbségek voltak e tekintetben az országok között. Alexander Gerschenkron a *Gazdasági elmaradottság történelmi távlatból* című tanulmányában az ipari forradalom különböző útjait bemutatva kiemeli a bankok eltérő szerepét (Gerschenkron 1984). Az angliai iparosítás során a banki beruházási hiteleknek korántsem volt akkora szerepük, mint Németországban, ahol a bankok erősen összefonódtak a vállalatokkal. A megválaszolandó kérdés az, hogy a tőkepiac mai állapota és a kétszintű bankrendszerhez való visszatérés meghatározottságai milyen lehetőséget biztosítanak a bankoknak arra, hogy hatalmi pozíciót foglaljanak el a gazdaságban.

A pénzügyi hegemonia elmélete alapján a bankok hatalmi pozíciójának elsődleges forrása a tőke mint szűkös jószág feletti rendelkezés. A bankok hatalmi pozíciójának lehetséges gazdasági csatornáit tehát egyrészt a tulajdonviszony, másrészt a hitelviszony (Dittus–Prowse 1996; Baer–Gray 1996). A bankok vállalatok tulajdo-

nosaivá válását a pénzügyi törvény korlátozza (1991. évi LXIX törvény). Peter Dittus és Stephen Prowse magyar, cseh és lengyel bankvezetőkkel készített interjúk alapján arra a következtetésre jutott, hogy a bankok nem is kívánnak tulajdonosi kontrollt gyakorolni a vállalatok felett abban az értelemben, hogy a vállalatok valós tulajdonosaivá váljanak (Dittus–Prowse 1996). Az új magánbankok nem kívánnak tulajdonossá válni vállalatokban, a régebbi nagybankok örökölt rossz ügyfelek felett pedig csak addig kívánnak tulajdonosi jogokat gyakorolni, amíg követeléseiket kielégíthetik. A bankok tulajdonszerzésének oka nagyrészt a kényszer volt, az ügyfelek életképtelenné váltak volna a magas hitelkamatok miatt, a banknak viszont céltartalékot kellett volna képeznie a rosszá vált hitele után. Így sokszor az egyetlen megoldás a hitel–tőke konverzió maradt. 1987 körül a bankok befektetési ajánlatokkal is próbáltak ügyfeleket szerezni.

A bankok és a vállalatok viszonya elsősorban a hitelezés kapcsán értelmezhető, illetve elsősorban ebből adódhat a bankok esetleges hatalmi pozíciója. A hitelviszony aszimmetriájának jellemzéséhez az információszerzés, a piaci ösztönzők és a jogi háttér a legfontosabb szempontok (Baer–Gray 1996). A gazdasági átalakulás eredményeként a bankok rendelkezésére álló vállalati információk nagymértékben elértéktelenedtek. A bankok számára az átalakulás kezdetén gyengék voltak a piaci ösztönzők a vállalatok feletti kontroll kiterjesztésére és a rossz hitelek felszámolására. Az állami nagyvállalatok számára a költségvetési korlát keménnyé vált, az állami kereskedelmi bankok számára azonban nem. A hitel-, bank- és adókonszolidáció alapelvei között szerepelt a piaci alapokon nyugvó megoldások alkalmazása, a gyakorlatban azonban ez az elv nem érvényesült (Kormányzati Ellenőrzési Iroda 1996). A hitelezői kontrollhoz szükség van arra is, hogy jogi garanciák legyenek a kintlévőségek begyűjtésére, amelyek hozzájárulnak a hitelviszafizetési fegyelemhez. A hitel lehetséges biztosítékainak köre meglehetősen korlátozott. A bank az adós felszámolása esetében meglehetősen hátul áll a kielégítendő követelések sorrendjében, és a bírósági döntésre, amivel a bank a hitel fedezetéhez juthat, több hónapot kell várnia. Ha megkapja is a hitel fedezetét, értékesítése sokszor nehézséget jelent, a fedezetül szolgáló eszközök piaca gyakran rendkívül szűk. A hitel behajtásának utolsó lépése a csődeljárás kezdeményezése vagy a vállalat felszámolása. A csődtörvény megteremtette a lehetőséget az ilyen eljárásokhoz, a nehézséget a végrehajtás ellenőrzése okozza, ugyanis a vállalatok az eljárás során kimenthetik értékes eszközeiket.

A kétszintű bankrendszer kialakítása Magyarországon tíz évvel ezelőtt stagnáló gazdasági környezetben történt, amit a vállalatok 1990–1991-es nagy piacvesztése követett. Ez a válság a tőkepiac mindkét oldalát érintette (Ábel–Szakadát 1997; Várhegyi 1995). A bankok a magas infláció miatt fokozott óvatossággal jártak el a hosszú távú finanszírozást illetően, a kihelyezések csökkentek. Ez a csökkenés a vállalati hitelek reálértékében is megmutatkozik, a bankszektor piaca tehát szűkült.

A vállalati bankhitelek GDP-hez viszonyított aránya is csökkent, a bankok piavesztése nemcsak a gazdaság összezsugorodásából adódott, hanem abból is, hogy csökken a bankhitel súlya a vállalati finanszírozásban. 1994-ben a gazdaság és a hitelek reálértékének a csökkenése ugyan megállt, de a hitelek GDP-hez viszonyított aránya tovább csökkent. A vállalatoknak nyújtott hitelek a bankok nettó hazai eszközeinek egyre kisebb részét jelentik (Magyar Nemzeti Bank 1995). A monetáris restriktió és a banki hitelkínálat csökkenése között nincs kimutatható összefüggés. A kortárs pénzelmélet a hitelcsatorna pénzmennyiségtől való viszonylagos függetlenségére hívja fel a figyelmet, a hitelkínálatnak saját logikája van (Király 1995). A tőkepiaci válság mellett az újjáalakuló kétszintű bankrendszer örökségeit is figyelembe kell vennünk. A bankrendszer hitelállományának nagy része az indulástól kezdve rossz hitel volt, illetve ügyfeleinek nagy része rossz ügyfél volt. John P. Bonin és Mark E. Schaffer kimutatta, hogy inkább az utóbbi, az örökölt ügyfelek voltak az oka a rossz hitelek növekményének még 1992-ben is, és nem a bankok felelőtlen hitelezése (Bonin–Schaffer 1996). Ezek a vállalatok ugyanis 1992-ben rendkívül rossz eredményt értek el. A rossz hitelek problémája inkább *stock*, mint *flow* probléma, a csődtörvény életbe léptetése nem oldotta meg a bankok problémáit, állami konszolidációra volt szükség.

A tőkepiaci válsága a bankok és vállalatok kapcsolatát is átrendezte. Ezekről a kapcsolatokról azonban kevés empirikus elemzés készült. Király Júlia (1995) négy ideáltipikus vállalati csoportot különített el bankkapcsolataik szempontjából. Az első csoport a *tartósan eladósodott ügyfeleké*, itt az 1987-es nagy bankhiteltartozás tovább nőtt, de legalábbis nem csökkent. Ebben a csoportban többnyire korábbi állami nagyvállalatokat találunk, amelyek 1987-ben a termelés nagy részét adták. A kétszintű bankrendszer kialakításakor ezeknek a vállalatoknak a rossz hiteleit osztották el újra a nagybankok között. A második csoport a *gyorsan eladósodóké*, az ide sorolt vállalatoknak 1987-ben nem voltak jelentős bankhiteleik, de 1990–1991-re a hitelállományuk nagymértékben nőtt. Ezek a vállalatok többnyire állami vállalatok átalakulásával, szétesésével keletkeztek, többnyire közép- és kisvállalatok, amelyek külső forrásból növekedtek, és 1990-ben sokszerűen érte őket a piacok nagy részének elvesztése. A harmadik csoportba a *bankelhagyók* tartoznak, akiknek 1987-ben jelentős bankhiteleik voltak, de később a hiteleket törlesztették. Ezek a vállalatok többnyire tőkebevonással privatizált nagyvállalatok. A negyedik csoport az *önfinanszírozóké*, akik 1987-ben nem rendelkeztek jelentős bankhitel-állománnyal, és később is saját forrást vagy bankokon kívüli külső forrást használtak. Ezek a vállalatok többnyire a nagy exportálók közül kerülnek ki. Mindez a bankok gyenge és egyre gyengülő pozíciójára utal.

A gazdaság igazgatósági átfedések alapján kirajzolódó hálózatának elemzéséről nem készült még magyarországi felmérés. A tulajdonosi viszonyok hálózatát David Stark vizsgálta a hálózati koordináció nyomait keresve (Stark 1994; Bruszt–Stark

1996). Arra a következtetésre jutott, hogy a gazdaságban *rekombinátorok*, tulajdonon alapuló vállalati hálózatok alakulnak ki, amelyekben bankok és nagy részvénytársaságok körül kft-k és rt-k hálózata található, a vállalatok túlélési stratégiája a tulajdonosi hálózatokba szerveződés és a tulajdonosi kontrolltól való függetlenség. A kutatás során a *Figyelő* 1993-as, 200-as toplistáján szereplő vállalatok és a 25 legnagyobb bank tulajdonszerkezetét térképezték fel cégbírói adatok segítségével. A 200 vállalatból 183 adatait sikerült megtalálni, a 25 bankból pedig 23-ét. A 205 elemből 41 esetben volt többségi tulajdonos más részvénytársaság, 31 esetben volt külföldi többségi tulajdonos. A vállalati tulajdon egyrészt erősen koncentrikus csillag alakzatokat rajzol ki, sok esetben arról van szó, hogy a nagy állami vállalat sok kis kft-re esett szét. Az esetek nagy részénél azonban összetett hálózati alakzatok is kimutathatók voltak, amelyek klikkekre hasonlítottak. Ezeket nevezte David Stark rekombinátoroknak. A tulajdonosi hálózatra vonatkozó vizsgálat 1996-os megismétlése alapján a kereszttulajdonlás mértékében nem található csökkenés, inkább enyhe növekedés mutatható ki. A tulajdonosi hálózatban ágazatok szerint klikkek voltak elkülöníthetőek (Stark–Kemény 1997).

Lehet-e tehát valamiféle alapja annak, hogy Magyarországon a bankok hatalmáról beszéljünk? A bankvezetők csoportjának egy 1993-as kérdőíves megkérdezése alapján Lengyel György és Bartha Attila arra a következtetésre jutott, hogy a bankárok csoportja a származás, a képzettség, a vagyon, a jövedelem és az életstílus tekintetében egyértelműen privilegizáltabb helyzetben van a menedzserekhez képest, és bizonyos jelek a bankárok dominanciájára is utalnak (Lengyel–Bartha 1997). Kimutatható, hogy a bankárok körében gyakrabban tapasztalható a vezető testületeket illetően multipozicionalitás, a bankárok tehát gyakrabban vesznek részt az átfedő igazgatóságok vállalkozói hálózatában. A befolyásos tanácsadói tevékenység is inkább a bankároknak, mint a menedzserekre jellemző. A szerzők végkövetkeztetése szerint sem a menedzserek, sem a bankárok dominanciájáról nem lehet beszélni, inkább arról van szó, hogy ezek a csoportok kölcsönösen kontrollálják egymást. Ez a következtetés egybevág Szalai Erzsébet tapasztalataival, aki interjúkutatásai alapján a bankok és a nagyvállalatok növekvő összefonódását tapasztalta még a nyolcvanas évek végén (Szalai 1990). A bank és vállalat viszonya azonban nem a piaci erőviszonyokból következett, hanem túlnyomórészt hivatali jelleget öltött; a bank kegyet gyakorolt a hitelezéssel, de eközben a bankok is kiszolgáltattak voltak a vállalatoknak. Ez a függőség a kilencvenes évek elején is fennmaradt (Szalai 1994).

3. Az átfedő igazgatóságok elemzésének módszertana

Kérdés, vajon beszélhetünk-e a hálózatelemzésről mint új paradigmáról, de az bizonyos, hogy a kapcsolathálózatok elemzése a szociológiai szakirodalom legdinamikusabban fejlődő ága (Tardos 1995). A hálózatelemzés közvetlen előzménye a szociometriai iskola, amelynek Mérei Ferenc volt a legjelentősebb hazai képviselője (Mérei 1996). A társadalmi kapcsolathálókat elemzése új nézőpontot jelent a társadalomtudományokban, ahol a cselekvők (többnyire egyének) helyett a cselekvők egy halmaza és a közöttük lévő kapcsolatok az elemzés egységei. Az cselekvői hálózatok elmélete (actor-network theory) a hálózati szemléletmód általánosítását és a cselekvők esetében az individuumoktól való elvonatkoztatást hangsúlyozza, ebben az elméleti irányzatban nincs kiemelt szerepe a személyközi kapcsolathálóknak (Latour 1997).

A hálózatelemzés egyik legfontosabb döntése az elemzendő sokaság meghatározása (Marsden 1990; Faust–Wassermann 1994; Borgatti–Everett–Freeman 1996). A hálózatelemzéshez használt sokaság kiválasztásánál két kritikus kérdés merül fel: a sokaság határának meghúzója és a mintavétel. A hálózatelemzésben az elemek kapcsolódása a vizsgálódás tárgya, a határok meghúzója torzíthatja az eredményeket, mivel sok szálon kapcsolódó elemeket szakíthat el egymástól. Tanulmányomban nominalisztikus módon az árbevétel szerinti legnagyobb száz vállalat és az összes bank sokaságát vizsgálom. A hálózatelemzésben egy minta alapján az alapsokaságra következtetéseket levonni nehezen megoldható módszertani kérdést jelent, így a következtetéseimet csak a vizsgált sokaságra vonatkoztatom.

A sokaságról gyűjtött hálózati adatok két legfontosabb megjelenítési módja a gráf, illetve a szociomátrix (Faust–Wassermann 1994). A hálózatok gráf formájában történő megjelenítése esetében a sokaság elemeit pontok, a közöttük lévő kapcsolatokat pedig vonalak vagy nyilak jelképezik. A szociomátrix esetében a sokaság elemeit egy mátrix sorai, illetve oszlopai képviselik, a közöttük lévő kapcsolatok kódja pedig a mátrix cellájában található. A kapcsolatok legfontosabb ismérve az elemzés szempontjából az irányítottságuk. Az irányítatlan kapcsolatok esetében (ha két cégnek közös igazgatósági tagja van) a gráf pontjait vonalak kötik össze, illetve a szociomátrix átló feletti része megegyezik az átló alattival. Az irányított kapcsolatokat a gráf pontjai közötti nyilak jelzik, ebben az esetben a szociomátrix sorai a küldött, az oszlopai pedig a fogadott kapcsolatok kódjait tartalmazzák.

A szociomátrix alapján a hálózat jellemzői számszerűsíthetők. A legegyszerűbb mutató a sűrűség (Faust–Wassermann 1994; Borgatti–Everett–Freeman 1996), amely a megvalósult és a lehetséges kapcsolatok hányadosa². Az átfedő igazgatóságok elemzésében a legfontosabb kérdés az egyes vállalatok *centralitása* a hálózatban. Ennek számítására legegyszerűbb eljárás az elemek *fokának* (kapcsolatai számának) összehasonlítása: amelyik elem több kapcsolattal rendelkezik, valószínűleg

központi pozíciót foglal el a hálózatban. Irányított kapcsolatok esetében a cégek *kifokának* az összehasonlításából lehet következtetni az elemek centralitására, feltételezve, hogy amelyik cég több igazgatósági tagot küld, centrális pozícióban van a többihez képest. (Egy elem *kifoka* az onnan eredő kapcsolatok száma, *befoka* pedig a más elemektől érkező kapcsolatok száma.)

A centralitás eddig említett mutatói csak az elemek közvetlen szomszédjaira vonatkoztak, az elemek egész hálózatban értelmezett centralitása azonban függhet attól is, hogy elszigetelt vagy központi elemekkel állnak-e kapcsolatban (Cook et al. 1983; Bonacich 1987). Ennek a mérésére szolgál a centralitásnak az a mutatója, amely az adott pont kapcsolódásainak összege a kapcsolódó elemek centralitásával súlyozva. Az adott elemek centralitása a következőképpen számítható:

$$\lambda e_i = \sum_j R_{ij} e_j,$$

ahol R a szociomátrix, e pedig az adott elem centralitása. A képletben szereplő e a mátrix egy sajátvektora, λ pedig a hozzá tartozó sajátérték (Bonacich 1987). Ezt a centralitásmutatót használta Beth Mintz és Michael Schwartz is a bankok hatalmi pozíciójának mérésére. A centralitás meghatározásakor azonban figyelembe kell venni azt is, hogy a közvetlen és a közvetett kapcsolatok eltérő fontosságúak. A sajátvektorokon alapuló centralitásmutató továbbfejlesztett változata egy megadható β paraméternek megfelelő súllyal veszi figyelembe a közvetett kapcsolatokat. A mutató számítási módja a következő:

$$c_i(\alpha, \beta) = \sum_j (\alpha + \beta c_j) R_{ij},$$

ahol c az adott elem centralitása, α pedig egy paraméter, amely biztosítja, hogy az egyenletnek triviálistól eltérő megoldása legyen³. A β paraméter annak megfelelően adandó meg, hogy az adott hálózatban az indirekt kapcsolódásoknak mekkora súly tulajdonítható a centralitás tekintetében. A becslés megbízhatóságához a β paramétert úgy kell megválasztani, hogy abszolút értékben kisebb legyen a legnagyobb sajátérték reciprokánál. Tanulmányomban a kifokok mellett ezt a centralitásmutatót használom.

4. A bankok pozíciója a magyar gazdaság hálózatában. Empirikus elemzés

A magyar gazdaság és a tőkepiac nyolcvanas évek végi–kilencvenes évek eleji válsága a vállalatok és bankok kapcsolatára is kihatott. Mindezek alapján többféle hipotézis is felállítható a száz legnagyobb vállalat és a bankok kapcsolatrendszerének „alakját” illetően. Valószínűsíthető a bankok erős kötődése az eladósodott nagyvállalatokhoz, mivel kontrollálni igyekeznek működésüket, és viszonylagos elszigeteltségük a nem eladósodott, illetve banki hitellel nem rendelkező vállalatoktól. Ha a sikeres vállalatok bankelhagyók lettek, és a bankok vállalatokkal tartott kapcsolata inkább kényszerből ered, mintsem a bankok hatalmára utal, arra számíthatunk, hogy a bankokkal kapcsolódó vállalatok „minősége” (mint banki ügyfél és mint eredményes vállalat) gyengébb a nem kapcsolódó vállalatokhoz képest. A legfontosabb kérdés azonban az, hogy van-e a bankoknak mérettől és egyéb gazdasági tényezőktől független centralitása. A bankok és vállalatok hálózatában a közvetlen kapcsolatok számával mért centralitás nem feltétlenül a hatalomra utal; ha a bankok több igazgatósági tagot delegálnak, az valószínűleg az információ iránti igényüket mutatja, amelynek kielégítésére az igazgatósági átfedések csatornáját is felhasználják. A bankok hatalmára utaló centralitás mérésére tehát a közvetett kapcsolatokat is figyelembe vevő Bonacich-centralitásmutatót használom.

A minta és az adatok

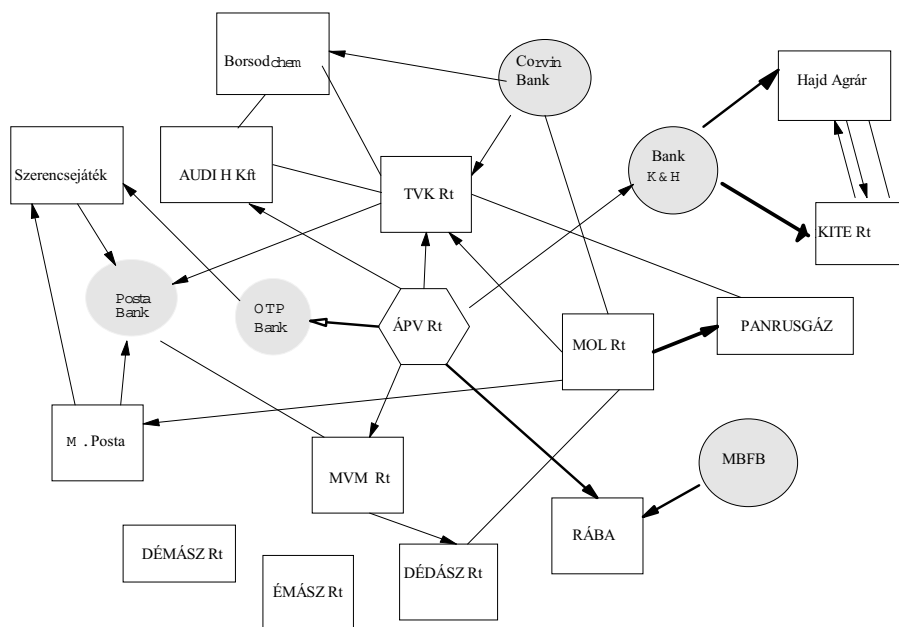
A gazdasági szervezetek (rt-k és kft-k) kötelesek vezető testületeik: az igazgatóság, illetve a felügyelőbizottság tagjainak, valamint a cégjegyzésre jogosultaknak a névsorát és lakcímét, illetve a változásokat a cégbíróságnak bejelenteni. Az adataimat tehát a cégbírósági nyilvántartások kivonatából állítottam össze. A kiválasztott sokaság két csoportból áll. Az egyik az 1996-os nettó árbevétel alapján legnagyobb 100 vállalat csoportja. (Ez a csoport a *Figyelő* listája alapján került kiválasztásra, a 100 vállalat a lista első 124 vállalatából került ki – a cégbírósági adatok hiányosságai miatt [Top 200, 1996].) A sokaság másik csoportja a bankok teljes sokasága. Ebben a csoportban 43 elem van. A 144. elem az ÁPV Rt. Az így kapott sokaság a kiválasztás módja miatt felemás, az elemzés céljának azonban megítélésem szerint a leginkább megfelelő. Ahol van rá mód, a statisztikai elemzéseknél igyekszem kiszűrni a bankok és a vállalatok eltérő mintába kerülési valószínűségének hatását. Az elemzésben a bankok helyzetét igyekszem leírni a vállalatok hálózatában, tehát a bankok közötti kapcsolatok nem szerepelnek a mintában. A sokaság elemzésekor következtetéseimet csak a sokaságra – tehát a bankrendszer és a 100 legnagyobb vállalat csoportjára – vonatkoztatom.

Az elemzéshez két adatbázist használtam. Az első – hálózati – adatbázis a nyers cégbírósági adatokból (csaknem 7000 névből és címből) az átfedések azonosításával állt elő. Ez az adatbázis az irányított és irányítatlan kapcsolatok mátrixait, illetve ezek összevont, irányítatlan mátrixát tartalmazza. Az irányított kapcsolatok első mátrixában a felügyelőbizottsági és igazgatósági delegálások szerepelnek, tehát az, ha egy cég cégjegyzésre jogosult vezetője egy másik cégnél felügyelőbizottsági vagy igazgatósági tag. Az irányítatlan kapcsolatok mátrixa a felügyelőbizottsági és igazgatósági átfedéseket tartalmazza; ha két vállalatot olyan közös felügyelőbizottsági vagy igazgatósági tag köt össze, aki nem szerepel valamely vállalat cégvezetői között.

A második, hagyományos statisztikai elemzésre alkalmas adatbázis az egyes elemek hálózati jellemzőit tartalmazza, valamint az 1994-es nettó árbevételét, hosszú lejáratú kötelezettségeit, mérlegfőösszegét, saját tőkéjét és jegyzett tőkéjét. A bankok esetében ezenkívül a tulajdonrészek összegét és a céltartalékot, a vállalatok esetében pedig az üzemi eredményt.

A bankok és vállalatok személyes kapcsolathálójának alapvető jellemzői

A hálózati adatbázis elemzéséhez a UCINET programot használtam (Borgatti et al. 1996). A sokaság kapcsolati sűrűsége meglehetősen alacsony, mindössze 1,48 százaléka valósul meg a lehetséges összes kapcsolatnak, 121 (irányított és irányítatlan) átfedés található a 144 elem között. A kapcsolatok közül 44 irányítatlan, 77 pedig irányított. Az első 20 cég kapcsolati térképét mutatja az *I. ábra*. Az első 20, legtöbb kapcsolattal rendelkező elem között 5 bank található. A hálózat nem mondható centralizáltnak, a fokok (a szimmetrikussá tett összes kapcsolatok száma) alapján számított centralizáltsági mutató 10 százalék, az irányított kapcsolatok alapján számított centralizáltság csak 6 százalékos. Az első húsz elem között található az összes kapcsolat harmada, összesen 44 a 123-ból, a kapcsolati sűrűség 23 százalékos. A küldött kapcsolatok száma alapján az ÁPV Rt, a MOL Rt és a Kereskedelmi és Hitelbank mondható igazán egy-egy csillagalakzat középpontjának.



1. ábra: A 20 legtöbb kapcsolattal rendelkező cég gráfja. A szürke kör a bankokat jelöli, a négyszög a vállalatokat, a hatszög pedig az ÁPV Rt. Az irányított kapcsolatokat nyilak jelölik, az irányítatlanokat vonalak. A vékony vonal egy, a vastagabb pedig három (vagy több) kapcsolatot jelent.

A bank- és vállalat viszonyának minősége

A bankok és a vállalatok gazdasági kapcsolata egyrészt a tulajdonviszonyon, másrészt a hitelviszonyon alapulhat. Az igazgatósági kapcsolódásoknak és ezeknek a mögöttes gazdasági viszonyoknak valószínűleg van köztük egymáshoz. A tulajdonviszonyok esetében ez az összefüggés egyértelműbb: a törvényi szabályozás 5 százalékos tulajdonrészhez köti a banki vezetők részvételét más cégek vezetőségében (1991. évi LXIX törvény). A vezetőségi delegálás és a tulajdon összefüggését a bankok csoportjában vizsgáltam. Az 1. táblázatban látható a banki delegálás és a banki tulajdonban lévő részesedések (konszolidálásba bevont és társult vállalatban lévő tulajdonrész, valamint egyéb pénzügyi befektetések) összegének összefüggése. Azok a bankok, amelyek vezetőket küldenek más vállalatokhoz, átlagosan nagyobb összegű vállalati tulajdonrészrel rendelkeznek, függetlenül a mérlegfőösszegüktől.

1. táblázat

A banktól delegált vezetők száma (VKIFOK) és a banki tulajdonrészek (millió Ft-ban) közötti összefüggés a források összegére (FORRASOK, Mrd Ft) kontrollálva

lineáris regresszió, függő változó: banki tulajdonrész (M Ft)

vizsgált sokaság: bankok

korrigált R négyzet: ,52044 F: 15,65096

Szignifikancia: ,0000

N: 31

Változó	B-együttható	T-érték	T-szignifikancia
VKIFOK	1761,15	3,530	,0016
FORRASOK	13,55	3,029	,0056
konstans	1416,99	1,596	,1230

A következő kérdés az, hogy a vállalatoknál található személyes banki jelenlét kapcsolatban áll-e az adott vállalat hiteleinek összegével, illetve eladósodottságával. Ahol bankoktól delegált igazgatósági vagy felügyelőbizottsági tag található, csaknem kétszeres a vállalati hosszú lejáratú kötelezettségek összege, bár az összefüggés nem szignifikáns a kis elemszám miatt. Az eladósodottsági mutató (hosszú lejáratú kötelezettségek osztva a források összegével) alapján nem található különbség azok között a vállalatok között, ahol van és ahol nincs banktól delegált vezetőségi tag, ami arra utal, hogy a bankok számára a hitel abszolút nagysága számít, és nem a hitelezett vállalat tőkeáttétele. A bankok bizonyos nagyságú hitelek nyújtása esetén küldenek vezetőségi tagot, és nem akkor, ha a hitelezett vállalat eladósodottsága megnövekszik. A banki vezetők vállalatokhoz való delegálása és a bankok vállalati hiteleinek banki mérlegfőösszeghez viszonyított aránya között nincs összefüggés, ez azonban még nem jelenti azt, hogy el kellene vetnünk azt a hipotézist, hogy a vezetőségi átfedések hálózata a hitelviszonyok hálózatával párhuzamos. Ennek a hipotézisnek a vizsgálatára a hitelezési viszonyok hálózatára lenne szükség.

A bankok és vállalatok igazgatósági delegálásokon keresztüli kapcsolata ha a tulajdonon és a hitelviszonyon alapul is, nem feltétlenül jelenti a bank erős pozícióját a vállalatokkal szemben, lehetséges, hogy a bank a Király Júlia által elkülönített tartósan eladósodott és gyorsan eladósodott ügyfelekkel kénytelen kapcsolatot tartani, míg a jól jövedelmező vállalatok „bankelhagyók” lesznek vagy önfinanszírozókká válnak. A bankokkal delegált vezetőségi viszonyban álló vállalatok „minőségét” kétféleképpen is megpróbáltam mérni. Egyrészt feltételezhetjük azt, hogy ha az eredményes vállalatok bankelhagyókká válnak, azt kell tapasztalnunk, hogy a bankokhoz kapcsolódó vállalatok eredményessége rosszabb azokhoz a vállalatokhoz képest, ahol nincs banktól delegált vezető. Másrészt azoknál a bankoknál, amelyek kényszerből rossz hitelekkel rendelkező vállalatokhoz kapcsolódnak, nagyobb lesz a céltartalékok átlaga azokhoz a bankokhoz képest, ahol nincs vállalathoz delegált vezető – függetlenül a hitelek összegétől.

Az első hipotézis igazolhatónak látszik az adatok alapján, a 2. táblázatban látható, hogy azok a vállalatok, amelyek a bankokhoz kapcsolódnak, a méretüktől függetlenül általában kevésbé nyereségesek (vagy veszteségesebbek), mint a bankokkal nem kapcsolódó vállalatok.⁴ A nagyobb vállalatok általában kevésbé nyereségesek, mint a kisebbek. A bankok tehát viszonylagosan elszigeteltek a nyereségesebb vállalatoktól, ami persze nem jelenti azt, hogy veszteséges vállalatokkal állnak csupán kapcsolatban (a 14 vállalat közül, amelynél banktól delegált vezetőségi tag található, csupán három veszteséges, amely megegyezik a sokasági aránnyal, a 93 vállalat közül, amelyekről az üzemi eredmény adata rendelkezésre áll, 27 vállalat veszteséges). Ehelyett inkább arról van szó, hogy a bankokhoz kapcsolódó vállalatok méretükhöz képest alacsony eredményt termelnek ki.

2. táblázat

A banktól delegált vezetők jelenléte (BANKTOL, 1: van, 0: nincs) és az üzemi eredmény közötti összefüggés a források összegére (FORRASOK, Mrd Ft) kontrollálva

lineáris regresszió, függő változó: üzemi eredmény (Mrd Ft)

vizsgált sokaság: vállalatok

korrigált R négyzet: ,28547

F: 15,58287 Szignifikancia: ,0000

N: 73

Változó	B-együttható	T-érték	T-szignifikancia
BANKTOL	-1967,74	-1,938	,0566
FORRASOK	-20,4437	-4,898	,0000
konstants	1298,39	3,303	,0015

Ez még önmagában nem feltétlenül jelenti a bankok gyenge pozícióját a vállalatokkal szemben. Lehetséges, hogy az oksági összefüggés fordított, és arról van szó, hogy a bankok csak azokhoz a vállalatokhoz küldenek vezetőket, ahol problémák vannak. Ezért a bank oldaláról is meg kell vizsgálni a vállalati kapcsolatok és a vállalatok minősége közötti összefüggést.

A második hipotézis a banki delegálás és a céltartalékok viszonyára megerősíthető. A banktól a vállalathoz delegált vezetők száma erős pozitív összefüggést mutat a céltartalékok összegével (3. táblázat). Ez arra utal, hogy a banki delegálás és a hitelviszony között mégis lehet kapcsolat, azonban a banki vezetőket nem általában a nagy hitelek biztosítékaként delegálják, hanem a rosszá vált követelések, illetve a rossz ügyfelek ellenőrzésére. Valószínű, hogy azok a bankok, amelyek személyes kapcsolatot tartanak vállalatokkal, általában rosszabb hitelekkel rendelkeznek, mint azok, amelyek nem delegálnak vezetőket. Ez az összefüggés a hitelek összegétől függetlenül is igaz, a céltartalékok összege és az ügyfelekkel szembeni banki követelések összege között nincs összefüggés. A bankok és a vállalatok személyes kap-

csolódásai nemcsak a gyengébb ügyfelek kontrollálására szolgálnak, hanem az általában rosszabb ügyfelekkel rendelkező bankokra jellemzőek.

3. táblázat

A banktól delegált vezetők száma (VKIFOK) és a céltartalék (M Ft) közötti összefüggés az ügyfelekkel szembeni követelések összegére (BANKKOV, M Ft) kontrollálva

lineáris regresszió, függő változó: banki céltartalék (M Ft)

vizsgált sokaság: bankok

korrigált R négyzet: ,53601

F: 18,90592, Szignifikancia: ,0000 N: 31

Változó	B-együttható	T-érték	T-szignifikancia
VKIFOK	619,50	5,907	,0000
BANKKOV	-6,47304E-04	-,151	,8810
konstans	168,17	,975	,3376

Azt azonban tudnunk kell, hogy nem arról van szó, hogy néhány kicsi, gyengén működő bank a rossz ügyfeleivel személyes vezetőségi viszonyokon keresztül tartja a kapcsolatot. Azok a bankok, amelyekről itt szó van, a legnagyobbak közé tartoznak. Az első húsz, legtöbb kapcsolattal rendelkező cég között található öt bank a legnagyobbak közé tartozik. A banki vezetők delegálását mint a vállalatokkal való kapcsolattartás módját a legnagyobb bankok alkalmazzák. A vállalatokkal való ilyen kapcsolattartás és a bank mérete (mérlegfőösszege) között erős pozitív kapcsolat van ($T = 3,466$).

Mindezek alapján arra lehet következtetni, hogy a bankok hatalma, ha van egyáltalán, meglehetősen korlátozott. A bankok „ismeretségébe” tartozó vállalatok eredményessége rosszabb, mint a bankokkal nem kapcsolódó vállalatoké, a vezetőségi delegálással a vállalatokhoz kapcsolódó nagybankoknak pedig általában több céltartalékot kell képezniük, mint a személyesen nem kapcsolódó kisebb bankoknak. Tehát az a kérdés, hogy mindezek ellenére van-e kimutatható hatalma a bankoknak a nagyvállalatok hálózatában? A vállalati árbevétel vizsgálata arra enged következtetni, hogy nemcsak a kapcsolódó bankok nem elhanyagolható méretűek, hanem a bankokhoz kapcsolódó vállalatok is inkább az árbevétel alapján összeállított nagyvállalati toplistára első feléből kerülnek ki (amelyik vállalatnak van igazgatósági bankkapcsolata, szignifikánsan nagyobb a nettó árbevétele, $T = 2,180$).

A banki centralitás mértékének meghatározása

Az előző rész következtetése szerint a bankok hatalma, ha van egyáltalán, meglehetősen korlátozott. Az átfedő igazgatóságok hálózatának pontos tartalmát azonban párhuzamos, más jellegű hálózati adatok (hitel- vagy tulajdonviszonyok) híján nem lehet leírni, csak következtetni lehet az összefüggésekre. Az igazgatósági átfedése-

ket tehát továbbra is mint indikátorokat használok, amelyek a vállalatközi csereviszonyokat és kölcsönös egymásrautaltságot jelzik. Ennek megfelelően a következőkben a bankok pozícióját, lehetséges centralitásának mértékét igyekszem meghatározni.

A centralitás mérésére két mutatót használok: a küldött kapcsolatok számát és az összes kapcsolaton alapuló, paraméterezzhető Bonacich-hatalmi mutatót, amely 10 százalékos súllyal veszi figyelembe az indirekt kapcsolatokat.⁵ A küldött kapcsolatok számával mért centralitás az igazgatósági átfedések mint információs csatorna fontosságát hivatott mérni, a Bonacich-centralitás pedig egyfajta banki hatalom mérésére szolgál. Arra a kérdésre, hogy a bankok centrális pozíciót foglalnak-e el a 100 legnagyobb vállalat hálózatában, egyrészt a bankok átlagos centralitásának meghatározásával lehet választ adni, másrészt pedig a bankoknak egy sajátos, minden más fontos gazdasági tényezőtől elkülönített centralitásának kimutatásával. A nettó banki centralitás meghatározásához többváltozós statisztikai modellek alkalmazására van szükség. A kapcsolódások száma, illetve a centralitásmutató megoszlása erősen aszimmetrikus. A delegált kapcsolatok száma és a centralitásmutató Poisson-eloszlású.⁶ Az alkalmazható többváltozós módszer tehát a Poisson-regresszió, amely lehetővé teszi több tényezőnek az *előfordulási gyakoriságra* vonatkozó különálló hatása vizsgálatát.⁷

Az elemzésben egyrészt a delegált kapcsolódások száma, másrészt a Bonacich-centralitásmutató a függő változó. A magyarázó változók között szerepel elsőként a bankok dichotóm változója (BANK, 1: bank, 0: vállalat), az összes forrás (FORRMR), mint a vállalat méretének mérőszáma, a hosszú lejáratú kötelezettségek összege (HOSZMR), az eladósodottság mutatója (ELADO2,=HOSZMR/FORRMR) és a nettó árbevétel (ARBEVMR), mint a vállalat piaci súlyának mutatója (mindegyik milliárd forintban). A 4. táblázatban láthatóak a küldött kapcsolatokkal mért centralitás modelljei. A modellben csak a hálózatba kapcsolódó elemek szerepelnek, hogy a sokaság felemás összetételének hatása minél kevésbé torzítsa az eredményeket.

4. táblázat

A delegált tagok számának modelljei. A cellákban az előfordulási gyakoriság együtthatói olvashatók

A modellek statisztikái				
Változók	1. modell	2. modell	3. modell	4. modell
	Khi ² : 3,27 pszeudo R ² : ,014	Khi ² : 17,98 pszeudo R ² : ,0884	Khi ² : 26,55 pszeudo R ² : ,1305	Khi ² : 48,42 pszeudo R ² : ,2379
BANK	1,6577*	1,0374	1,3860	2,7677**
FORRMR		1,0022**	1,0064**	1,0024
HOSZMR			,9673**	,9908
ELADO2			8,3005	,5939
ARBEVMR				1,0101**

* p < ,1000

** p < ,0500

Az első modelltől látható, hogy a bankok átlagosan centrálisabbak a vállalatoknál, egy bank átlagosan másfélszer annyi vezetőt delegál, mint egy vállalat, ami valószínűleg az igazgatósági átfedéseknek információs csatornakénti funkciójára utal. A centralitás azonban nemcsak annak lehet köszönhető, hogy bankról van szó. Az első lehetséges alternatív magyarázat az, hogy a centralitás a nagyobb cégekre jellemző, és a bankok nagyobb centralitása csak nagyobb átlagos mérlegfőösszegüknek köszönhető. A második modellben látható, hogy erről van szó, a források összege pozitív szignifikáns kapcsolatban van a kifokon alapuló centralitással, míg a bankok változója inszignifikáns. A cég méretén kívül azonban további változók hatásával is számolni kell. A harmadik modellben a hosszú lejáratú kötelezettségek és az eladósodottság változója is szerepel. Látható, hogy a centralitás a vállalat méretével ugyanúgy egyenes arányban áll, a hitelállomány méretével viszont negatív irányú összefüggést mutat, a nagyobb hitelállománnyal rendelkező cégek (vállalatok vagy bankok) méretüktől függetlenül kevésbé centrálisak, kevesebb vezetőt delegálnak. A negyedik modellben a centralitás fontos meghatározója a nettó árbevétel, a nagyobb árbevételű cégek – méretüktől és hitelállományuktól függetlenül – centrálisabbak. Az árbevétel változójának bevonásával a bankok változója ismét szignifikánssá vált. A bankok árbevétele méretükhöz képest kicsi, és mást jelent, mint a vállalatoknál, tehát a változó szerepeltetésével a bankok mérettől, hitelállománytól és árbevételtől elkülöníthető centralitását kapjuk. A bankok tehát a delegált vezetőségi tagokat tekintve centrálisnak mondhatók a száz legnagyobb vállalat hálózatában.

5. táblázat

A Bonacich-hatalmi mutató modelljei. A cellákban az előfordulási gyakoriság együtthatói olvashatók

A modellek statisztikái				
Változók	1. modell	2. modell	3. modell	4. modell
	Khi ² : 1,63 pszeudo R ² : ,0021	Khi ² : 32,26 pszeudo R ² : ,0482	Khi ² : 62,98 pszeudo R ² : ,0941	Khi ² : 120,65 pszeudo R ² : ,1803
BANK	1,1339	,9240	1,3404**	1,9443**
FORRMR		1,0013**	1,0037**	1,0010
HOSZMR			,9817**	,9971
ELADO2			,3705	,0772**
ARBEVMR				1,0072**

* p < ,1000

** p < ,0500

Az 5. táblázatban láthatók a Bonacich-centralitásmutató modelljei. A főbb összefüggések irányai megegyeznek a kifokokon alapuló centralitásnál tapasztaltakkal, néhány fontos eltérés azonban figyelmet érdemel. Elsőként azt kell megállapítanunk, hogy a bankok átlagosan nem mondhatók centrálisabbaknak a vállalatoknál, ami alapján nem beszélhetünk banki hatalomra utaló centralitásról. A harmadik modellben látható, hogy a bankok az árbevétel szupresszor hatásának kiszűrése nélkül is centrálisnak mondhatók, a bankok közvetett centralitása nem függ annyira az árbevételtől, mint a közvetlen centralitása. A negyedik modellben látható, hogy míg csak az elsődleges, direkt kapcsolatokat számba véve az eladósodottság nincs hatással a centralitásra, addig az indirekt, másod-, harmadlagos kapcsolatokat is figyelembe vevő mutató alapján már az eladósodottságnak negatív hatása van, az eladósodott vállalatok kevésbé centrálisak. Ha az árbevétel, illetve az eladósodottság hatását kiszűrjük, a bankoknak marad egy elkülöníthető centralitása. A bankok tehát nem mondhatók centrálisabbak a vállalatoknál átlagosan, de sajátos banki centralitással jellemezhetők.

5. Következtetések

Dolgozatom kiindulópontja az volt, hogy a posztkommunista menedzserizmus tézise mellett a bankok lehetséges hatalmát is vizsgálat alá kell vennünk. A hetvenes években Amerikában a gazdasági hatalom – és egyáltalán a gazdasági cselekvés és intézmények – megértéséhez nagyban hozzájárult a kapcsolathálóba való beágyazott-

ság szempontjának bevezetése. Vajon van-e megvilágító ereje ennek a fogalmi keretnek a magyar gazdaság elemzésében is? Megtudhatunk-e valami többet a piaci átmenet gazdaságáról, ha az egyes menedzserek és vállalatok vizsgálatán túl a vállalatközi kapcsolatháló szerkezetét vizsgáljuk? A piaci átalakulás tanulmányozásában újra felvetődnek azok a kérdések, amelyek a fejlett piacgazdaságok és főleg az amerikai gazdaság tanulmányozásában az utóbbi évtizedek tudományos vitáit alkották, a menedzserizmus mellett felmerül a bankok hatalmának kérdése is. Mindez azonban a gazdasági átmenet sajátos környezetében vetődik fel, és amennyire a posztkommunista menedzserizmus különbözik a klasszikus menedzseri uralom elméleteitől, legalább annyira kell különböznie a banki hatalom posztszocialista értelmezésének is a pénzügyi hegemonia elméletétől. Ugyanakkor a gazdasági átalakulás egyedisége és összetettsége indokolja új megközelítések bevonását az elemzésbe, megfelelően tág és rugalmas fogalmi keretet adva az új jelenségek értelmezéséhez.

A bankok hatalmi pozíciója a tőke feletti rendelkezéstől függ. A magyar tőkepiac azonban a kilencvenes évek eleje óta válságban van, a bankok elvesztették piacaik nagy részét azzal, hogy ügyfeleik is elvesztették piacaikat. Ezenfelül a kétszintű bankrendszer kialakítása rossz ügyfeleket hagyott az induló nagybankokra. A bankok és nagyvállalatok kapcsolatából az átlagos banki centralitás alapján azt a következtetést kell levonnunk, hogy a bankok nem jellemezhetők hatalmi pozícióval ma Magyarországon. Kérdés, hogy mennyire lehetne a nagyrészt kényszer szülte kapcsolatokból kirajzolódó esetleges centrális pozíciót hatalommal jellemezni. A bankok és vállalatok viszonyára banki oldalról a rossz hitelek után képzett céltartalékok magasabb átlaga, vállalati oldalról pedig gyengébb eredményesség jellemző. Az igazgatósági átfedések általában a nagyobb bankokat kötik össze a legnagyobb vállalatokkal.

A gazdasági hatalom, a nagyvállalatok feletti rendelkezés kérdése valószínűleg legalább akkora vitát gerjeszt Magyarországon is, mint Amerikában. A piaci átmenet fontos sajátossága azonban, hogy a gazdasági és társadalmi jelenségek sokkal gyorsabban változnak, mintsem hogy azokat tudományos elméletekben meg lehetne fogalmazni. A bankok itt tapasztalt gyenge pozícióját megváltoztathatja például a megindult bankprivatizáció vagy a külföldi bankok piaci helyzetének erősödése. A jelen tanulmány tehát csak pillanatképet adhatott a magyar nagyvállalatok és bankok viszonyáról.

Jegyzetek

- ¹A centralitás fogalmát és mérésének módjait lásd a 3. részben.
- ² A sűrűség számításának módja irányított kapcsolatok esetében, ha g az elemek száma:

$$\Delta = \frac{\sum_{i=1}^g \sum_{j=1}^g x_{ij}}{g(g-1)}$$
; irányítatlan kapcsolatoknál a nevező kettővel osztandó.
- ³ Az α paraméter nagysága akkora, hogy a $c(\alpha, \beta)$ vektor hossza az elemek számának a gyökével legyen egyenlő, így ha a centralitásmutató egyenlő eggyel, az azt jelenti, hogy az elem pozíciója átlagos centralitással jellemezhető, függetlenül az elemek számától a sokaságban.
- ⁴ A vállalatok eredményességének mérésére az üzemi eredményt használtam, amely a működés eredményességét mutatja azon (esetleg az eredményeket torzító) korrekciók nélkül, amelyek az adózás előtti eredményt érintik.
- ⁵ $\beta = 0,1$, ami a legnagyobb saját érték, 7,20 reciprokánál kisebb
- ⁶ Az eloszlás khi-négyzet próbája minden esetben szignifikáns.
- ⁷ A Poisson-regresszió esetében az előfordulási gyakoriság számításának módja a_j -ik esetre vonatkozóan: $r_j = e^{\beta_0 + \beta_1 x_{1,j} + \dots + \beta_k x_{k,j}}$, ahol β_n az x_n változó regressziós együtthatója (Stata Corporation 1995).

Hivatkozások

1991. évi LXIX. törvény a pénzintézetekről és a pénzintézeti tevékenységről.
- Ábel István–Szakadát László 1997. *Bank Restructuring in Hungary*. Kézirat.
- Baer, Herbert L.–Cheril W. Gray 1996. Debt as a Control Device in Transitional Economies. In: R. Frydman–C. W. Gray–A. Rapaczynski (eds.): *Corporate Governance in Central Europe and Russia I. Banks, Funds and Foreign Investors*. World Bank/CEU
- Balling, Morten 1997. *Corporate Governance: A Keynote Speech*. SUERF/RTSF Nemzetközi konferencia: Corporate Governance, Financial Markets and Global Convergence, Budapest, 1997. május 15.
- Berle, Adolf A.–Gardiner C. Means 1989. A tulajdon és a vezetés közötti érdekeltség. In: Lengyel György (szerk.): *A menedzser*. Szociológiai füzetek, 49.
- Bonacich, Phillip 1987. Power and Centrality: A Family of Measures. *American Journal of Sociology*, 92, 1170–1182.
- Bonin, J. P.–M. E. Schaffer 1996. Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon, 1991–1994. *Közgazdasági Szemle*, 2, 93–113.
- Borgatti–Everett–Freeman 1996. UCINET IV Version 1.64. Natick, MA: Analytic Technologies

- Bruszt László–David Stark 1996. Vállalkozói tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban. *Közgazdasági Szemle*, 3, 183–203.
- Burnham, James 1989. A menedzserek a társadalmi uralom felé haladnak. In: Lengyel György (szerk.): *A menedzser*. Szociológiai füzetek, 49.
- Cook, Karen S.–Richard M. Emerson–Mary R. Gilmore 1983. The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results. *American Journal of Sociology*, 89, 275–305.
- Dittus, Peter–Stephen Prowse 1996. Corporate Control in Central Europe and Russia: Should Banks Own Shares? In: R. Frydman–C. W. Gray–A. Rapaczynski (eds.): *Corporate Governance in Central Europe and Russia I. Banks, Funds and Foreign Investors*. World Bank/CEU.
- Faust, Katherine–Stanley Wassermann 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge University Press
- Fligstein, Neil–Peter Brantley 1992. Bank Control, Owner Control, or Organizational Dynamics: Who Controls the Large Modern Corporation? *American Journal of Sociology*, 97, 280–302.
- Galbraith, John Kenneth 1991 (1967): *The New Industrial State*. Penguin Books
- Gerschenkron, Alexander 1984. *Gazdasági elmaradottság történelmi távlatból*. Gondolat
- Glasberg, Davita Silfen–Michael Schwartz 1983. Ownership and Control of Organisations. *Annual Review of Sociology*, 9, 311–332.
- Granovetter, Mark 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 3, 481–510.
- 1994. A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája. In: Lengyel György és Szántó Zoltán (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest
- Király Júlia 1995. Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkevesztésének egy lehetséges értelmezése. *Közgazdasági Szemle*, 9, 819–837.
- Kormányzati Ellenőrzési Iroda 1996. *Nyilvános tájékoztató a hitel-, bank- és adókonszolidáció vizsgálatáról készült jelentésről*. 1996 október. Budapest
- Latour, Bruno 1997. On actor – network theory. A few clarifications.
- Lengyel György–Bartha Attila 1997. Bankárok: a magyar gazdasági elit domináns csoportja? *Replika*, március
- Magyar Nemzeti Bank 1995. *Éves jelentés*.
- Marsden, Peter V. 1988. The Power Structure of American Business. Review. *Social Forces*, (66) 3.
- 1990. Network Data and Measurement. *Annual Review of Sociology*, 16, 435–463.
- Mérei Ferenc 1996. *Közösségek rejtett hálózata*. Budapest: Osiris

- Mintz, Beth–Michael Schwartz 1981. Interlocking Directorates and Interest Group Formation. *American Sociological Review*, 46, 851–869.
- 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago University Press
- 1986. Capital Flows and the Process of Financial Hegemony. *Theory and Society* (gazdaságszociológiai különszám), 15, 77–101.
- Mizruchi, Mark S.– Linda Brewster Stearns 1994. Money, Banking and Financial Markets. In: Neil J. Smelser–Richard Swedberg (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press
- Monks, Robert A. G. 1997. *The American Corporation at the End of the Twentieth Century. An Outline of Ownership Based Governance*.
- Scott, John 1985. Theoretical Framework and Research Design. In: F. Stokman–R. Ziegler–J. Scott (eds.): *Networks of Corporate Power*. Polity Press
- Stark, David 1994. Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban I–II. *Közgazdasági Szemle*, 11–12.
- Stark, David–Kemény Szabolcs 1997. *Postsocialist Portfolios: Network Strategies in the Shadow of the State*. Working Papers on Transition from State Socialism. Cornell University
- Stata Corporation 1995. STATA 4.0. Texas
- Stearns, Linda Brewster 1986. Capital Market Effects on External Control of Corporations. *Theory and Society* (gazdaságszociológiai különszám), 15, 47–75.
- Swedberg, Richard 1989. Banks from a Sociological Perspective. In: Ahrne Göran et al. (eds.): *Sociology in the World: Essays in the Honour of Ulf Himmelstrand on his 65th Birthday*. Uppsala University Press
- 1995. *New Economic Sociology. Its First Decade and What's Next*. Előadás a Második Európai Szociológiai Konferencián (augusztus 30.–szeptember 2.)
- Szalai Erzsébet 1990. *Gazdaság és hatalom*. Budapest: Aula
- 1994. Technokraták, kliensek, yuppie-k. In: *Útelágazás*. Budapest, Szombathely
- Szelényi Iván–Gil Eyal–Elanor Townsley 1996. Posztkommunista menedzserizmus: a gazdasági intézményrendszer és a társadalmi szerkezet változásai. *Politikatudományi Szemle*, 2, 7–29.
- Tardos Róbert 1995. Kapcsolathálózati megközelítés: Új paradigma? *Új utak a közgazdasági, üzleti és társadalomtudományi képzésben* című konferencia anyaga (szeptember 28–30.) Budapest: BKE
- Top 200 1996. *Figyelő*, szeptember
- Várhegyi Éva 1995. *Bankok versenyben*. Budapest: Pénzügykutató Rt