

A vertikális koordináció és a szerződéses kapcsolatok a búzavertikumban

A szerző a magyar agrárgazdaság meghatározó területén, a gabonavertikumban érvényesülő intézményes és szerződéses kapcsolatok jellegét vizsgálja cikkében. Arra a kérdésre keresi a választ, empirikus kutatást is felhasználva, hogy a folyamatosan változó körülmények között az egymással kapcsolatban álló szereplők versenyképességét mennyiben befolyásolja kapcsolati beágyazottságuk. Különösen annak fényében, hogy az átmeneti gazdaságokban a mezőgazdaság magas tőkespecifikussága általában jelentős tranzakciós problémákkal társul.

Az új intézményi közgazdaságtan a szerződésekről

Az 1970-es évek óta a mikroökonómiai problémák elemzésében egyre inkább teret nyer az új intézményi közgazdaságtan, amely szemben a neoklasszikus gazdaságtannal, amely a tökéletes információ, a jól működő piacok és a tökéletes szerződések feltételezésére épül, döntően a tökéletlen szerződésekre és a piaci tökéletlenségre koncentrál. Az új intézményi közgazdaságtan legfontosabb iskolái és elméletei: a tranzakciós költségek gazdaságtana, a tulajdonjog elmélete és az ügynökelmélet.

A tranzakciós költségek gazdaságtana három koncepcióra épül:

- a korlátozott racionalitás, a tökéletlen információ koncepciója;
- az opportunizmus, a tökéletlen szerződések koncepciója;
- a tőkespecifikusság, a kapcsolatspecifikus befektetések koncepciója.

A korlátozott racionalitás fogalmát először Simon (1961) vezette be, aki szerint a korlátozott racionalitás azt jelenti, hogy az emberek racionális döntéshozatali szándékaik ellenére nem képesek az összes lehetséges alternatívát fizikailag értékelni. A korlátozott racionalitás koncepciója a részleges, a tökéletlen és az aszimmetrikus információs helyzetekre épül.

A részleges, a tökéletlen és az aszimmetrikus információs helyzet jelenléte a cserében, a tranzakcióban tökéletlen szerződések kialakulását okozza. A piaci környezet gyors és jelentős változása miatt a szerződő felek újra kívánják tárgyalni a szerződéses feltételeket, így megjelenik az opportunista magatartás. Williamson (1979, 234. old.) meghatározása szerint: az opportunizmus az önérdek csalárd módon való követése. Az opportunista magatartás két típusa létezik: ex-ante és ex-post opportunizmus. Az ex-ante opportunizmus akkor jelentkezik, amikor az információ előzetesen rejtve marad. Az ex-post opportunizmus akkor merül fel, amikor a másik fél tevékenysége marad rejtve. Az opportunista magatartás két területen jelentkezik: az er-

kölcsi kockázat és a fennakadási problémák megjelenésénél. Az erkölcsi kockázati probléma akkor jelentkezik, amikor az egyik fél ki van téve annak a kockázatnak, hogy a másik fél tevékenysége a saját szempontjából nem kívánatos (Mastan, 1996).

Millgrom és Roberts (1992) a fennakadási problémákat a következőképpen definiálja: „Az az általános üzleti probléma, amelyben az egyik szerződő fél amiatt aggódik, hogy utólag kénytelen lesz számára hátrányos szerződéses feltételeket elfogadni, azt követően, hogy befektetései megtörténtek, illet-

Williamson meghatározása szerint:
az opportunizmus az önérdek
csalárd módon való követése.

A részleges, a tökéletlen
és az aszimmetrikus információ,
valamint a tökéletlen szerződések
és az opportunista magatartás
miatt a piac működése, a csere
tranzakciós költségekkel jár együtt.

ve aggodalma afelől, hogy befektetései a másik fél tevékenysége által leértékelődnek.”

A részleges, a tökéletlen és az aszimmetrikus információ (korlátozott racionalitás), valamint a tökéletlen szerződések és az opportunistá magatartás miatt a piac működése, a csere tranzakciós költségekkel jár együtt.

A tranzakciós költségek három csoportba sorolhatók:

- az információs költségek (a termékekkel, az árakkal, az inputokkal, valamint az eladókkal és a vevőkkel kapcsolatos információkeresés költségei);
- a tárgyalási költségek (a tárgyalási, a szerződéskötési költségek, valamint a közvetítők igénybevételek költségei);
- a monitoring és kikényszerítési költségek (az input termékek minőségellenőrzési költségei, a vevők és a beszállítók magatartásának folyamatos nyomon követésével kapcsolatos költségek).

Az opportunistá magatartás, a fennakadási problémák és a tranzakciós költségek hatása a felek közötti gazdasági kapcsolatokban akkor jelentős, ha a tőkespecifikusság és a kapcsolatspecifikus befektetések szerepe jelentős.

Az átmeneti gazdaságokban a mezőgazdaság magas tőkespecifikussága jelentős tranzakciós problémákkal társult (információhiány, gyorsan változó jogi és piaci környezet, instabil tulajdonviszonyok). Az átmeneti gazdaságokban a mezőgazdaság és az agrárgazdaság helyzetét, a fennakadási problémák hatását több tanulmány is vizsgálta (Jackson and Swinnen, 1995; Macours and Swinnen, 1997; Swinnen, 1997; Swinnen and Gow, 1997, 1998, 1999):

Az átmeneti gazdaságok agrárgazdaságának helyzetét értékelve Gow és Swinnen (1999) a következőket javasolták: „nyilvánvalónak tűnik, hogy a fennakadási problémák megoldása elsőbbséget kell, hogy élvezzen a közép- és kelet-európai kormányok számára. A problémák megoldása nélkül az egyéb gazdaságpolitikai beavatkozások, mint hitelgaranciák és támogatások várhatóan sikertelennek bizonyulnak.”

A magas mezőgazdasági tőkespecifikusság és a magas tranzakciós költségek miatt a jelenlegi döntően piaci árkoordináció mellett meg kell erősíteni a jelenlegi működőképes intézményeket, és újakat kell kiépíteni.

Az intézmények, a szabályok, a szokások és a szervezetek azok a gazdasági szereplők, amelyek közvetten hatnak az alternatívák közti választás folyamatára. North (1993) szerint az „intézmények a játékszabályok és a szervezetek pedig a játékosok”.

A szerződések gazdaságtana és összefüggései

A búzavertikumban a hibrid intézmények közül a következők szerepe a jelentősebb:

- a szerződéses kapcsolatok;

- a tárolás, a raktározás és ahhoz kapcsolódó intézmények;
- a szövetkezetek, a társulások és együttműködési formák;
- a vertikálisan koordinált minőségszabályozási rendszerek;
- a kisegítő intézmények (az információs, a logisztikai és a pénzügyi).

Douma és Shreuder (1992) szerint a szerződéses kapcsolatok létesítése több esetben is indokolt:

- egyrészt alacsony tőkespecifikusság esetén, ha a bizonytalanság nagy, és a tranzakciók gyakorisága is magas;
- másrészt, ha a tőkespecifikusság mindkét fél (eladó/vevő) számára magas, de a bizonytalanság alacsony (hosszú távú szerződések);
- egyéb esetben az azonnali piac különböző formáinál, illetve a vertikális integrációnál.

Williamson (1986) értékelése szerint a közepes, illetve a kórosan magas tőkespecifikusság esetén, amelyek alkalmanként tranzakciókkal társulnak, indokolt a szerződések alkalmazása. Nem specifikus tőke esetén a termék felhasználhatósága széles, így az azonnali piacon is kezelhető a kockázat.

A szerződéses kapcsolatok mértékéről és szerepéről pontos adatok nem állnak rendelkezésre. A szakértői interjúk során a szerződéses búzaértékesítésre vonatkozó becslések 50–80% között voltak. A búzaértékesítési szerződések részaránya időben jelentősen ingadozik. Szabó E. végzett összehasonlító elemzéseket (100 db szövetkezetnél) 1988 és 1998 között. A szerződéses értékesítés aránya a felmért szövetkezetekben jelentősen ingadozott: 1993-ban 61,0%, 1995-ben 74,4% és 1998-ban 59,4% volt. A szerződéses értékesítés arányának ingadozása két tényezőre vezethető vissza: egyrészt a búzatermelés jelentős ingadozására, másrészt a búzatermelők és a feldolgozók, valamint a forgalmazók eltérő piaci várakozásaira. A szerződéses kapcsolatokban alapvetően három irány volt a jellemző, egyrészt a malom- és takarmányipar, másrészt a gabona-nagykereskedők (integrátorok, hazai és export-nagykereskedők), harmadrészt a hazai kisméretű gabonakereskedők. A malom- és takarmányipar részaránya 20–25% között változott, és kismértékű csökkenést mutatott. A nagyméretű gabonakereskedők részaránya 20–50% között alakult, egyértelmű és növekvő trendet mutat. A kisméretű gabonakereskedők részaránya 16–52% között alakult, és egyértelműen csökkenő trendet mutat.

A szerződéses értékesítés keretében alkalmazott formák a következők:

- az ún. mezőgazdasági termékértékesítés,
- az adásvételi szerződés,
- a termeltetési szerződés,
- az integrációs szerződés.

A mezőgazdasági termékértékesítési szerződés a rendszer-váltás előtt volt általános, alapvetően a saját termelésű termékek értékesítésére alkalmazták. Ez a szerződéstípus nagy szabadságot adott a termelőknek a szerződés felbontására, különféle *vis major* okokra hivatkozva (időjárás, egyéb). Az ilyen típusú szerződés alkalmazása jelentősen visszaesett.

Az adásvételi szerződés viszonylag széles körben elterjedt, elsősorban a gabonakereskedők (hazai nagy és exportkereskedők) körében, és alkalmanként kisebb mértékű előfinanszírozással párosult.

A termeltetési szerződés a feldolgozó, illetve az integrátor esetében kerül felhasználásra. Ez a típusú szerződés általában (időben és részarányban) jelentősebb előfinanszírozással, illetve néhány input biztosításával párosul.

Az integrációs szerződés esetében jelentős az inputanyagok biztosítása (vetőmag, műtrágya, növényvédőszer, illetve alkatrész), illetve a szaktanácsadás. A búzatermelés ellenőrzése ma még csak néhány területre jellemző, pl. a fémező és csávázott vetőmag kötelező használata, illetve bizonyos növényvédőszer használatának tilalma. A technológiára (fajtahasználat, tápanyag-utánpótlás, növényvédelem, szárítás) általában ajánlások formájában hatnak az integrátorok, szakmai tanácskozások, fajtabemutatók alkalmazása, valamint szaktanácsadás segítségével.

Az utóbbi két szerződéstípus esetében a leggyakrabban alkalmazók a feldolgozók, amelyek speciális termékeket gyártanak (tésztagyártók, gabonapehelygyártók, keményítőgyártók, illetve édesipari termékeket gyártók), valamint az integrátorok (IKR, KITE, CIGR, illetve néhány kisebb helyi integrátor). Az elmúlt években az input termékek forgalmazásával foglalkozó cégek, mint például BAY-WA, IC is próbálkoztak integrációval, de mára már kivonultak belőle.

Tiszta szerződéses típusokról ma még nem beszélhetünk, a feldolgozó és a forgalmazó által kidolgozott kontraktusok kerülnek alkalmazásra, amelyek egymástól jelentősen különböznek.

A szerződéses feltételek fő pontjai a következők:

- a mennyiség meghatározása,
- a termékminőség meghatározása,
- a teljesítés helye és ideje,
- az ár meghatározása
- és a fizetési feltételek.

”

A búza mint heterogén termék nem válogatható, illetve azt követően nem osztályozható.

A cserében meglévő bizonytalanság és kockázat csökkentése érdekében nagyon fontos a szabványok piaci viszonyokhoz alkalmazkodó, jó meghatározása, illetve a minősítés objektivitásának biztosítása.

”

A szerződéses feltételek közül a termékminőség, a -minősítés, illetve az ár és a fizetési feltételek meghatározása a kulskérdés. A minősítés hatása nagy, mivel a minőségi osztályok szoros kapcsolatban vannak az elérhető árral. A búza mint heterogén termék nem válogatható, illetve azt követően nem osztályozható. A cserében meglévő bizonytalanság és kockázat csökkentése érdekében nagyon fontos a szabványok piaci viszonyokhoz alkalmazkodó, jó meghatározása, illetve a minősítés objektivitásának biztosítása.

A minőség meghatározására döntően a magyar búzaszabvány, illetve néhány minőségi kulskövetelmény meghatározását használják. Az állami és intervenciósz búzafelvásárlás esetében a magyar szabvány alkalmazása kötelező. A BCE-n speciális tőzsdei szabvány alapján történik a kereskedés. Gyakran a hazai nagykereskedők is a magyar szabványt alkalmazzák, amelynek fő problémája, hogy néhány minőségi paraméterét a köztermesztésben lévő búzafajták jelentős része átlagos időjárási körülmények között nem képes kielégíteni. Így a szabvány használata túltermelés esetén fontos „fegyver” a kereskedők kezében.

A szerződéses kapcsolatok másik kulskérdése az árak és a fizetési feltételek meghatározása. A szerződéses értékesítés fizikai piaci határidős (forward) ügyletnek tekinthető, amelyben az ár meghatározása még jó piaci előrejelzések és hatékony információs rendszer működése mellett is nagy kockázatot rejt magában. Az eladó és a vevő közti piaci alkuerőben, alkuképességekben és az aszimmetrikus információhelyzetben meglévő különbségek jelentős részben a termelők kárára fejtik ki hatásukat. Az ár meghatározásban nagy szerepe lehet az árformulák alkalmazásának, amelynek jelenleg alapvetően három típusa áll rendelkezésre.

- A Budapesti Árutőzsde (BÁT) áraihoz való kapcsolódás (pl. júliusi elszámoló árak átlaga, plusz/mínusz minőségi prémium vagy szállítási költség levonása).
- Az ún. améta típusú árképzés (az elszámoló ár alkalmazása, értékesítési ár mínusz elszámoló ár, mínusz értékesítési költségek; a fennmaradó rész megosztása az eladó és vevő között).
- Az ún. költség-plusz árképzés (önköltség + meghatározott nyereség), melynek használata nemzetközileg létezik, de Magyarországon nem honosodott meg.

Az ármeghatározás mellett a reálár nagyságát jelentősen befolyásolják a fizetési feltételek és azok közül is különösen a fizetési határidők. A kiskereskedelmi láncoknál az elmúlt években jelentősen megnövelt fizetési határidők végiggyűrűznek a vertikum minden szakaszán, ehhez esetenként társulnak a feldolgozók, a mezőgazdasági alapanyag-kereskedők fizetési problémái, csődjei, illetve alkalmanként tapasztalható tisztességtelen piaci magatartása.

A szerződéses feltételek helyes meghatározásán túl jelentős probléma és konfliktusforrás a szerződéses garanciák (eladói/vevői) léte és alkalmazása, illetve a megkötött szerződések betartása és jogi kikényszeríthetősége.

A szerződéses értékesítés bizonytalanságának alapvetően három összetevője van:

- a termelő számára megfelelő szerződéses garanciák és biztosítékok,
- a vevő számára megfelelő szerződéses garanciák és biztosítékok,
- és a szerződések teljesítésének jogi kikényszeríthetősége.

A szerződések a termelő (alkalmanként a vevő) számára kellő védelmet nyújtó szerződéses garanciákat nem tartalmaznak. Másik probléma a hosszú távú szerződések esetében (3-5 év) a szerződéstől való elállás jogának kikötése, amely a vevő fizetőképzetlensége esetén jelent nagy gondot.

A vevő részéről szintén jelentős kockázata vannak a szerződéses kapcsolatoknak, amelyek közül a legfontosabbak a következők:

- a leszerződött mennyiség egy részének más (magasabb árat ígérő) vevő felé történő értékesítése;
- a termékminőség eltérése (saját hibából vagy időjárási okok miatt);
- a szállítási és teljesítési határidők elcsúszása.

A szerződésszegés a szerződéses garanciák ellenére viszonylag gyakori, amelynek okai alapvetően a következők:

- a folyamatosan növekvő tőkehiány és finanszírozási gondok mind a termelő, mind a feldolgozó oldaláról;
- nagyon erősen ingadozó termeléskínálat (időjárási és technológiai okok miatt);
- a nemzetközi kereslet és a hazai takarmánykereslet erős ingadozása.

A szerződéses értékesítés biztonsága szempontjából fon-

tos a szerződések végrehajtásának kikényszeríthetősége, amelynek alapvetően két útja létezik: polgári jogi eljárás, illetve választott bíróság kikötése és választott bírósági eljárás alkalmazása.

A szerződések keretében egyre gyakrabban alkalmazzák a választott bíróság intézményét. A nemzetközi kereskedelemben a nemzetközi választott bíróság kikötése általánosan elterjedt gyakorlat. Magyarországon – a hazai szerződéses rendszerhez kapcsolódóan – többféle választott bíróság működik, amelyek közül a legfontosabbak a következők:

- az Agrárkamara mellett működő választott bíróság,
- a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarák megyei választott bíróságai,
- a Budapesti Ügyvédi Kamara választott bírósága
- és a BCE választott bírósága.

A búzaértékesítési szerződéses rendszer jellemzői és problémái

A magyar búzavertikumban a szerződéses koordináció sokszintű: az input anyagoktól a kiskereskedelemig terjed. A terméksajátosságok, illetve a tőkespecifikusság elsősorban a termelésben és az elsődleges feldolgozásban jelentkezik és okoznak jelentős piaci kockázatokat, ún. fennakadási (hold-up) problémákat. Leginkább kritikus a kapcsolatok közül a termelő és a feldolgozó, valamint a termelő és a mezőgazdasági termény-nagykereskedő/integrátor közti szerződéses kapcsolat. A téma kutatása érdekében 101 db közepes és nagyméretű termelőgazdaságra kiterjedően kérdőíves felmérést végeztünk 2000 szeptemberében és októberében. A minta termelésarányos megyei rétegezett mintaválasztás alapján került meghatározásra. A mintában részt vevő gazdaságok gazdálkodási forma szerinti megoszlása a következő: szövetkezet 40,6%, családi gazdaság 25,7%, bt. és kft. 19,8%, rt. 13,9%. A mintába kerülés alsó határa 50 ha búza-termőterület/gazdaság volt.

A gazdaságok szerződéses kapcsolatai a következőképpen jellemezhetők: 46,7% adásvételi szerződéssel, 27,7% termelési és integrációs szerződéssel, 23,8% mezőgazdasági termékértékesítési szerződéssel rendelkezett. A gazdaságok 94,0%-a éves vagy annál rövidebb távú

”
A kiskereskedelmi láncoknál az elmúlt években jelentősen megnövelt fizetési határidők végiggyűrűznek a vertikum minden szakaszán, ehhez esetenként társulnak a feldolgozók, a mezőgazdasági alapanyag-kereskedők fizetési problémái, csődjei, illetve alkalmanként tapasztalható tisztességtelen piaci magatartása.
”

szerződéssel rendelkezett. A hosszú távú szerződések aránya (1 évnél hosszabb) csupán 6% volt. A hosszú távú szerződéssel rendelkezőkön belül 4% 1–3 év és 2% 4–5 éves szerződés keretében termelt.

A szerződött mennyiség meghatározásának fő jellemzői a következők:

- a szerződések 72,9%-a tömegre (tonna), 20,8%-a területre (hektár) vonatkozóan határozta meg a szerződött mennyiséget;
- a szerződött mennyiségtől való eltérés engedélyezett sávja leggyakrabban a $\pm 13\%$ volt.

A termék minőségével és minősítésével kapcsolatos kérdés több válaszlehetőséget tartalmazott (több szerződéses partner, eltérő szerződéstípus). A búzaminőséggel és -minősítéssel kapcsolatos fő megállapítások a következők:

- a szerződések döntő részében (85,1%) a magyar szabvány (MSZ 63-83) szerepel, de jelentős a vevő által meghatározott minőségspecifikációk aránya is (31,7%), illetve a BÁT-szabvány alkalmazása (4%);
- a szerződések 70,3%-a rendelkezett bonifikációs kikötéssel;
- a búza minősítését 38,6%-ban kizárólag a vevő, 25,7%-ban a vevő és az eladó közösen, 33,7%-ban független szervezet végezte;
- a termelőknek csupán 33,7%-a vesz, illetve vizsgáltatja rendszeresen a saját ellenmintát, 53,4%-uk csak ritkán vagy sohasem.

A szerződések 50,5%-a megengedi a határidő előtti teljesítést. A teljesítés helye (többes választási lehetőség) 60,4%-ban az eladó telephelye, 41,0%-ban a vevő telephelye és 8%-ban a vevő által kijelölt raktár. A termelő által végzett szolgáltatásokért járó költségtérítést a szerződések a következőképpen tartalmazzák:

- szállítás és tisztítási költségtérítés: 15,0%;
- szállítási költségtérítés: 28,7%;
- berakodási költségtérítés: 10,9%;
- raktározási költségtérítés: 20,8%.

Az ármeghatározást, illetve a fizetési feltételek meghatározását illetően a főbb megállapítások a következők:

- A szerződések 48,5%-a fix áras, 27,7% a BÁT határidős áraihoz kötött formulaárképzés, 18,8%-uk nyitva hagyott ár és 3%-uk ún. améta típusú (elszámoló ár feletti ártöbblet megosztása) ár. A tőzsdei árhoz kötött árformula rendkívül változatos, 16 egymástól eltérő típus létezett.
- A szerződések 44,4%-a valamilyen formájú és mértékű előfinanszírozást tartalmazott.
- A fizetési határidők megítélése szempontjából figyelembe kell venni a 2000. év erős keresleti pozícióját. A fizetési határidők sávja fő vevőcsoportonként a következő volt: integrátorok 13–25 nap, export-nagykereskedők 11–17 nap, a takar-

mánykeverők 10–18 nap, hazai nagykereskedők 9–18 nap, malmok 8–16 nap.

A termeltetési és integrátori szerződéssel rendelkezők esetében az előfinanszírozás vagy a termelési tényező biztosítása a következő területekre terjed ki:

- a műtrágya biztosítása: 42,6%;
- a vetőmag biztosítása: 41,6%;
- a növényvédőszer biztosítása: 40,6%;
- az alkatrészellátás: 18,8%;
- a szaktanácsadás: 16,8%;
- a piaci információnyújtás: 14,9%.

A szerződések teljesítésének jogi és pénzügyi garanciarendszere sokféle lehet. A szerződésekben rögzített vevői és eladói garanciák gyakorisága a következő:

- A vevői garanciák: kötbér 72,3% (mértéke 17–24%), zálogjog kikötése 16,8%, fedezeti ügylet kikötése 14,9%, opciós jog kikötése 10,9%, váltó 8,9%.
- Az eladói garanciák: a szerződéstől való elállás jogának kikötése 32,7%, bankgarancia 23,8%, árbevétel-kedvezményezés 18,8%, kezesség kikötése 6,9%, beszedési megbízás 5,0%, zálogjog kikötése 2,0%.
- A fenti összehasonlításban is jól látható, hogy az eladó/termelő alkuerejében meglévő hátrányos helyzet a garanciák szintjén is egyértelműen érvényesül.

A termelő/eladó és a vevő közti szerződéses kapcsolatokban a konfliktusok gyakoriságát és erősségét a következőképpen ítélték meg a termelők:

1. tábla

A konfliktusok gyakorisága és erőssége a termelők szerint (1–5-ös skála)

Konfliktusok típusa	Konfliktusok gyakorisága	Konfliktusok erőssége
A szerződéses árak	3,90	3,27
A minőség és minősítés	3,11	3,10
A fizetési feltételek	2,49	2,54
A szerződött mennyiség	1,78	1,89
A teljesítés ideje	1,52	1,43
A teljesítés helye	1,47	1,43
1 – nagyon ritka, gyenge, 5 – nagyon gyakori, illetve erős		

A konfliktusok gyakorisága és erőssége közepes (ár és minőség), illetve gyenge/közepesnek ítélték meg. A konfliktusok döntően funkcionális konfliktusoknak nevezhetők, nem lépik át azt a határt, ahol diszfunkcionális konfliktusokká fajulnak, kezelhetetlenné és

rombolóvá válnak. A konfliktusok gyakorisága és erőssége szoros kapcsolatot mutat egymással. Az integrációs szerződéssel rendelkezők által észlelt konfliktusok (a nyújtott alapanyagok, a szolgáltatások, az árak és a fizetési feltételek) ritkábbak és gyengébbek az egyéb szerződéses kapcsolatokhoz viszonyítva (a konfliktusok gyakorisága 1,48–2,63, illetve a konfliktusok erőssége 1,63–2,76).

A termelő és a vevő közti konfliktusok rendezésének módjai a következők voltak (gyakorisági mutató, 1–5-ig skála, 1 – nagyon ritka, illetve 5 – nagyon gyakori).

- kölcsönös megegyezés: 3,25;
- a vevő egyoldalú akarata érvényesül: 2,45;
- az eladó egyoldalú akarata érvényesül: 1,60;
- polgárjogi eljárás: 1,33;
- választott bírósági eljárás: 1,12.

A termelők által alkalmazott raktározási megoldások a következők voltak: saját raktározás 85,1%, bérelt raktárban történő raktározás 22,8%, illetve közraktározás 12,9% (többszörös választási lehetőség volt).

A Budapesti Árutőzsde árkockázat-menedzselési célú használata viszonylag ritka, a mintába vont gazdaságok csupán 1%-a élt vele (fedezeti ügylet, illetve opciós ügylet alkalmazása). A tőzsdei árak alkalmazásának közvetett formái a meghatározók, nevezetesen:

- a fizikai piaci határidős (szerződéses) ügyletek ár-kialakításánál való figyelembevétel (árformula, illetve árcentrum) 24,8%,
- a tőzsdei információk mint piaci információk figyelembevétele 49,8%.

Az árutőzsdei ügyletek alkalmazásának korlátait a termelők a következőkben jelölték meg:

- a tőzsdei műveletekhez szükséges szakmai hozzáértés hiánya: 47,5%;
- a múltbeli kedvezőtlen tapasztalatok: 23,8%;
- az alap és kiegészítő letétek finanszírozásának akadályai: 23,5%;
- a tőzsdei határidős ügyletek nagy kockázata: 17,8%.

Az értékesítési csatornában egymással kapcsolatban álló partnerek magatartását viszonylag kedvezően ítélték meg a termelő gazdaságok (skála 1–5):

- a szerződéses kapcsolatok betartása: 3,49;
- az üzleti partnerek közti együttműködés: 3,46;
- a vevők magatartása, üzleti teljesítménye: 3,29;
- az üzleti partnerek egymás iránti bizalma: 3,17;
- a hosszú távú stratégiai gondolkodásmód: 2,29.

Az értékesítési csatornában közreműködő szervezetek és intézmények tevékenységét a termelők a következőképpen ítélték meg:

- közraktárak: 2,86;
- Gabona Terméktanács: 2,60;
- Gabonatermelők Szövetsége: 2,37;
- Agrárrendtartási Hivatal: 2,09;
- Gabonafeldolgozók és Forgalmazók Szövetsége: 2,03.

Javaslatok

A gabonavertikum a magyar agrárgazdaság egyik meghatározó területe, aránya a háztartások élelmiszerekre fordított kiadásain belül 12,0%, az agrár- és élelmiszerexporton belül 11,5%, a mezőgazdasági bruttó termelési értéken belül 18,1% (1997 és 1998 át-

laga). A vertikum fontossága miatt nem közömbös, hogy fejlődése, a vertikumszakaszok közötti és belüli vertikális és horizontális koordináció milyen mértékű, illetve ezek alapján a vertikum szervezettsége és versenyképessége milyen mértékű.

A vertikumon belüli kapcsolatok alkalmazása szempontjából alapvető a vertikumhoz kapcsolódó intézmények és szervezetek fejlesztése, mint például a közraktározás, a piaci információs rendszer, az intervenciók rendszer, a vertikális integráció, a piaci intézmények fejlesztése (a BÁT szélesebb körű alkalmazása, az elektronikus marketingrendszerek kifejlesztése). A hibrid intézmények közül a legfontosabb, a ma is kulcsszerepet játszó szerződéses rendszer megerősítése és stabilizálása. A tökéletlen szerződéses rendszer (az ármeghatározás, a minősítés, a fizetési feltételek meghatározása) esetén még jól működő intervenciók rendszer mellett is a jövedel-



A tökéletlen szerződéses rendszer esetén még jól működő intervenciók rendszer mellett is a jövedelmek átcsoportosíthatók az egyik vertikumszakaszból a másikba.



Az EU-csatlakozást megelőzően elengedhetetlen a kormányzat, illetve a vertikum szereplőinek szakmai és piaci szervezetei, vállalati stratégiai csoportok részvételével a gabonavertikumra vonatkozó ún. szektorstratégia elkészítése, amely a fontosabb intézmények és szervezetek helyét és szerepét tisztázhatja a versenyképesség összefüggéseiben.



mek átcsoportosíthatók az egyik vertikumszakaszból a másikba.

A fenti elemzésekre építve az alábbi következtetéseket, illetve arra épülő javaslatokat te-
szem:

- Az EU-csatlakozást megelőzően elengedhetetlen a kormányzat, illetve a vertikum szereplőinek szakmai és piaci szervezetei, vállalati stratégiai csoportok részvételével a gabonavertikumra vonatkozó ún. szektorstratégia elkészítése, amely a fontosabb intézmények és szervezetek helyét és szerepét tisztázhatja a versenyképesség összefüggéseiben.
- A szerződéses kapcsolatok már jelenleg is a legszélesebb körű intézményi formát jelentik a vertikumon belül, de szerepük további megerősítésre szorul. Alapvető olyan szabványrendszer kidolgozása, amely a hazai és nemzetközi piaci követelményeknek megfelel, és emellett fontos szempontként kezeli a jelenlegi fajtaválaszték melletti teljesíthetőséget is.
- A szerződéses árak alkalmazásában erősíteni kell a különböző árkockázat-kezelő intézményeket és formákat (a formulaárképzés szerepét, árkockázati alapok képzését stb.).
- A fizetési feltételek szabályozása szükséges a teljes vertikum egészét átfogóan, a kiskereskedelemig bezárólag.
- A termelői érdekvédelmi szervezetnek erősíteni kell az eladók/termelők védelmére szolgáló szerződéses garanciarendszert, elősegítenie szélesebb körű alkalmazását.
- Állami feladat a szerződések jogi kikényszeríthetőségének erősítése, a jogi eljárások idejének csökkentése, a végrehajtási folyamat gyorsítása és a választott bíróság működési feltételeinek javítása.

A szerződéses rendszer hatékonyságának javulása nem szakítható el egyéb intézmények, illetve egyéb szervezetek fejlesztésétől:

- Tovább kell javítani a piaci információs rendszer kiépítését és hatékonyságát, a piaci előrejelzést és a piaci elemzési rendszert, amelyek alapját képezhetik jobb szerződések kötésének.
- Növelni kell az árkockázat menedzselésének különböző eszközeit, köztük a raktározás, a közraktározás fejlesztése, a tőzsdei műveletekkel kapcsol-

”

Alapvető olyan szabványrendszer kidolgozása, amely a hazai és nemzetközi piaci követelményeknek megfelel, és emellett fontos szempontként kezeli a jelenlegi fajtaválaszték melletti teljesíthetőséget is

◆

A szerződéses árak alkalmazásában erősíteni kell a különböző árkockázat-kezelő intézményeket és formákat.

”

latos oktatás, a marketing-szövetkezetek szerepének növelése (közepes méretű gazdaságok beszerzési, szállítási, raktározási és értékesítési tevékenységére), árkockázati alapok képzése, a piaci árbiztosítási rendszerek kifejlesztése (lásd USA).

- A nemzetközi egyezményekkel összhangban lévő és az EU-szabályozás változását figyelembe vevő hazai intervenciós rendszer és az állami tartalékképzési rendszer kialakítása és fejlesztése.

Irodalomjegyzék

MASTAN, S. E. (1996): Introduction. In: S. E. Mastan (ed.): *Case Studies in Contracting and Orga-*

nization. Oxford University Press.

MILLGROM, P. and ROBERTS, J. (1992): *Economics, organizations, and management*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.

MEULENBERG, M. (1996): *Evolution of marketing institutions, a channel approach, in Agricultural marketing and consumer behavior in a changing world*. Proceedings of the 47th Seminar of the EAAE, Wageningen.

MEULENBERG, M. (2000): Voluntary marketing institutions in food marketing system. In: Tilburg, Moll and Kuyvenhoven (eds.): *Agricultural Markets Beyond Liberalization*.

NORTH, D. C. (1993): Institutions and credible commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, No. 149., 11–23. o.

SIMON, H. A. (1961): *Administrative behavior*, and ed. New York, Macmillan.

TÓTH E. (2000): A mezőgazdasági foglalkoztatás és alternatív lehetőségei. *Agrárgazdasági Tanulmányok*, AKII 13. szám.

WILLIAMSON, O. E. (1979): Transaction cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22 (October), 233–262. o.

WILLIAMSON, O. E. (1986): *Economic Organization*. Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex.

WILLIAMSON, O. E. (1998): Transactions costs economics: how it works: where it is headed. *The Economist*, 146, 1., 23–58. o.

A szerző egyetemi tanár, a Szent István Egyetem Marketing Intézetének igazgatója.