

Termelői koordinációs és integrációs modellek az élelmiszer-gazdaságban
OTKA F038082
(2002. február 1. - 2005. december 31.)
Zárójelentés

A kutatás *alapvető célkitűzése*, hogy az élelmiszer-gazdaság területén működő *termelői szervezetek által megvalósított koordináció és integráció*, ezen belül pedig kiemelten a szövetkezetek, TÉSZ-ek és termelői csoportok működését vizsgálja elméletben, valamint az észak-amerikai, európai és természetesen magyar gyakorlatban. Kiemelten fontos része a kutatásnak, hogy *a magyar kezdeményezések hol helyezhetőek el az európai szövetkezeti fejlődésben*, és hogy milyen esély mutatkozik a legújabb formák magyarországi elterjedésére. A termelői integráció vizsgálata lehetővé teszi az élelmiszer-gazdaság működésének és fejlődési tendenciáinak mélyebb megértését és a jövőben várható változások előrejelzését.

A kutatómunkában során elvégzett feladatok tételes felsorolása röviden:

- a vertikális koordináció hazai és külföldi *irodalmának bővítése és folyamatos feldolgozása*, ezzel kapcsolatosan *külföldi tanulmányutak lebonyolítása*,
- *a szövetkezetek a vertikális integrációban betöltött elméleti szerepének* részletes elemzése, főként a tranzakciós költségek elmélete alapján
- empirikus kutatás és esettanulmányok készítése: *tranzakciós költségekkel összefüggő okok vizsgálata termelők marketingcsatorna választásában a hazai zöldség-gyümölcs, illetve a marhahús szektorban*,
- az eredmények megvitatása *rangos külföldi és hazai konferenciákon (lásd Közlemények)*,
- magyar és angol nyelvű *publikációk elhelyezése* (lásd Közlemények)
- a kutatómunkában elért eredmények *graduális és posztgraduális* oktatásban való felhasználása (Kaposvári Egyetem, Debreceni Egyetem többszöri előadás-tartás stb.)
- PhD-dolgozat (Bárdos Krisztina) empirikus részének alapját képezi a kutatási adatbázis, amely alapján klaszter-, faktor-, főkomponens-elemzés készült, illetve bi- és multinomiális logit modell segítségével regressziós becslés a paraméterek szignifikancia-vizsgálatára.
- Ph.D. hallgatók és fiatal kutatók *kutatási munkába való bevonása*.

A kutatás során elért *részletesebb eredmények* a következők.

Jó eredményeket értünk el a *szövetkezetek nemzetközi elméletének elemzésével*, illetve *magyar sajátosságok esettanulmány formájában*, így az oktatás számára is közvetlenül felhasználható módon, történő bemutatásával. Ezek elsősorban a szövetkezetek vertikális koordinációban betöltött szerepét elemzik, s megjelenésük jelzi a *téma iránti nemzetközi érdeklődést* is, melyet *rangos konferenciákon tartott előadások* is erősítenek. A Szabó, G.G.: "New Institutional Economics and Agricultural Co-operatives: A Hungarian Case Study", ICA European and International Co-operatives Research Conference, 9-12th May 2002 in Naousa, Thessaloniki, Greece, (2002), 1-20 c. - OTKA támogatással készült - tanulmány *kötelező tananyag* volt az igen neves nyári egyetemen. ("Agricultural Institutions Analysis". Central European University - Summer University A Program for University Teachers, Researchers and Professionals in the Social Sciences and Humanities, July 14 - July 25 2003. Sessions 9 – 12 AGRICULTURAL MARKET, ORGANISATIONS AND INSTITUTIONS, Lecturer: Hrabrin Bachev, Required Reading.) A fenti előadás alapját képező tanulmány eljutott Franciaországba is, amely alapján a Szabó Gábort felkérték Sidlovits Diana Ph.D. hallgató /INRA-Agro-Montpellier (ENSAM)/, illetve SZIE Agrárgazdasági és Társadalomtudományi Doktori Program keretében folytatott tanulmányainak irányítását végző *doktori bizottságban való részvételre*.

Elemeztük a magyar jogi szabályozás változását is a szövetkezetekre vonatkozóan, illetve az új intézményi közgazdaságtan, elsősorban a tranzakciós költségek megközelítéséből vizsgáltuk a szövetkezetek gazdasági szerepét, előnyeit és korlátjait. A tanulmány egy változata az MTA KTK Műhelytanulmányok Új Sorozatban jelent meg.: Fertő, I. – Szabó, G.G.: Vertical Co-Ordination in Transition Agriculture: a Hungarian Co-Operative Case Study. MTA KTK, Műhelytanulmányok Új Sorozat, MT-DP 10., 2002. 1-24. Ennek egy magyar esettanulmánnyal kiegészített változata az *Agribusiness* c. amerikai folyóirat első bírálati körét szintén sikerrel vette. A felmérésen alapuló másik tanulmány az AKII: Studies of Agricultural Economics c. angol nyelvű sorozatában jelent meg (1. Közlemények, szerzők: Fertő Imre, Szabó G. Gábor és Bárdos Krisztina).

Az Akadémia Kiadónál egy angol, illetve a KJK-Kerszöv Kiadónál egy magyar nyelvű könyvrészlet is megjelent a szövetkezetek és az új intézményi közgazdaságtan témakörében (szerzők: Szabó G. Gábor és Fertő Imre); valamint külföldi (görög, holland, olasz) kiadónál jelentek meg a témával kapcsolatos könyvrészletek (1. Közlemények, szerzők: Szabó G. Gábor és Fertő Imre, illetve Szabó G. Gábor és Kiss Alexandra). A 2004-ben Wageningen tartott „Dynamics in Chain and Networks c. konferencián előadott tanulmány meg is jelent könyvrészletként (1. Közlemények, szerzők: Szabó G. Gábor és Fertő Imre).

Elsősorban az ún. tranzakciós költségek elméletét alapul véve, a *Közgazdasági Szemlében* 2002. márciusában megjelent (“A szövetkezeti vertikális integráció fejlődése az élelmiszer-gazdaságban”. Vol. 49, 3, 235-251) megjelent tanulmányunkban, ismertetjük az élelmiszer-gazdasági szövetkezetek előnyeit, kiemelkedő jelentőségét a vertikális integráció szempontjából. A dolgozat második részében elemezzük, hogyan miért alakult ki az ún. piaci ellensúlyozó erő típusú (alap)modell, melyek a fő jellemzői a Nyugat- és Észak-Európában igen elterjedt típusnak, illetve milyen okok vezettek arra, hogy, az előző modelltől első látásra sok tekintetben különböző, ún. vállalkozói szövetkezeti modell kifejlődjön. A tanulmány végén kitérünk a termelői-szövetkezeti integráció magyarországi helyzetének és esélyeinek felvázolására is. Az említett publikáció szakmai fogadtatása (például hivatkozások) igen kedvező, illetve a tanulmány alapján benyújtott pályázatára Szabó Gábor 2003-ban Akadémiai Ifjúsági Díjat kapott.

Alapvetően az ún. tranzakciós költségek elméletére támaszkodva a szövetkezetek szerepe a következőképpen foglалható össze. A tranzakciós költségeknek alapvetően három fajtáját különböztetjük meg: az információs költségeket, a szerződés megkötésével, valamint a szerződés betartásával kapcsolatosan felmerül kiadásokat (Williamson, 1979). Egy másik csoportosítás szerint, ex ante és ex post költségeket különböztethetünk meg, a szerződéskötés időpontjához viszonyítva. A tökéletlen informáltság és a tranzakciós költségek kapcsolatának továbbgondolásával foglалkozik a tökéletlen szerződés elmélete, amelynek szövetkezeti alkalmazására jó példa Hendrikse és Veerman (2001a).

A tranzakciós költségek annál nagyobb mértékben jelentkeznek, minél kisebb az adott szervezeti egység, hiszen számára, az információk begyűjtésétől kezdve a szerződés betartásáig, meglehetősen nagy akadályok jelentkezhetnek. A mezőgazdasági termelőket tehát segítheti, ha például nagyobb szervezeti egységben vertikálisan integrálódnak, s így csökkenthetik a fajlagos (egy főre vagy ügyletre jutó) tranzakciós költségeket.

Az egyes termékpályák bizonyos szakaszait integráló szövetkezetek tehát eleinte a piacokon velük szemben monopolhelyzetben levő kereskedelmi és ipari szervezetek ellen jöttek létre, hogy egyfajta piaci ellensúlyozó erőt alkossanak a termelők számára.

Klasszikusan a szövetkezetek a vertikális koordináció legszorosabb formáját: a vertikális integrációt valósították meg. Az utóbbit általában jellemző tulajdoni egybefonódás azonban csak részleges, így a szövetkezetek lényegesen különböznek más, nem termelői integrációtól. A modern, jól működő (ún. vállalkozói vagy új generációs szövetkezetek) esetében az integráció másik fő vonala a különböző típusú szerződéseken keresztül

megvalósuló esetek, melyek kiegészítik és átalakítják a hagyományos tag-szövetkezet viszonyt, hiszen sokszor a tagok egymással is versenyeznek. Utóbbi oka, hogy a nagy piaci verseny miatt a szövetkezetek kénytelenek speciális termékeket előállítani, ahhoz viszont kiváló minőségű alapanyagra van szükség. Nem tartható tehát az a korábbi gyakorlat, hogy a tagok a szövetkezeteken keresztül minden minőségű és bármilyen mennyiségű terméket értékesíthetnek. Az említett szövetkezetek tehát *a tulajdonosi és szerződési integráció speciális esetei*, hiszen a tagok mindkét módon kötődnek a szövetkezethez.

Az *előmozdító típusú szövetkezetek kiemelkedő szerepe a vertikális integráció szempontjából* tehát a következőkben foglalható össze:

- új piacok megszerzése és megtartása hosszú távon is;
- a technológiai és a piaci kockázat csökkentése;
- nagy hozzáadott értékű tevékenységek végzése;
- nagyobb hatás a piacra és az árakra;
- a tranzakciós költségek csökkentése;
- a fogyasztó közelebb hozatala a termelőhöz, s így az információs költségek csökkentése;
- valamint a marketing csatorna egy másik szintjéről a jövedelem egy részének a termelő számára való “biztosítása”.

Összességében a szövetkezetek vertikális integrációban betöltött szerepe a termelőtagok *technológiai és piaci hatékonyságának növelésében*, s ennek révén jövedelmi pozícióiknak, függetlenségük (az alternatív integrációs mechanizmusokhoz képest) nagyfokú megőrzése melletti, erősítésében áll.

A Közleményekben feltüntetett publikációk mellett Szabó G. Gábor: „Az európai mezőgazdasági szövetkezeti modellfejlődés Dánia és Hollandia példáján keresztül bemutatva” c. könyvrészlet van megjelenés alatt (kézirat a Románia Magyar Közgazdász Társaság Szövetkezeti Munkacsoportja részére, szerkesztő: Somai József, Kolozsvár-Budapest, 1-19.o.)

Elméleti szempontból több tanulmányban, illetve konferencia előadás keretében elemeztük a tejszövetkezetek dinamikus fejlődési modelljét az ún. „szövetkezeti identitás” *konceptió segítségével*. A témához kapcsolódóan több nemzetközi konferencián angol nyelvű előadás (beszámoló publikációkra vonatkozó részei) hangzott el, mely az európai szövetkezetek fejlődési irányait elemzi az ún. szövetkezeti identitás szempontjából, elsősorban a tejszövetkezetek példáján. A visszajelzések szerint a fenti felfogás egy nemzetközi összehasonlító kutatás alapját is képezheti. A *Szövetkezetek Nemzetközi Szövetsége* által szervezett szövetkezeti konferencián (Cork, 2005. augusztus) - az előadott anyag alapján – Ian MacPherson igazgató által felkérés történt kibővített a tanulmány *angol nyelvű könyvrészletként Kanadában való megjelentetésére*. A jelentősen átdolgozott könyvrészletet december végén elküldtük a British Columbia Institute for Co-operatives Studies részére, “Co-operative identity” – a theoretical concept for economic analysis of dynamics of practical co-operation *címmel: (1-16. o.)*. Szintén kedvező visszhangokat kapott az *Európai Agrárközgazdasági Társaság (EAAE) 2005. augusztusi koppenhágai kongresszusán* - a témával kapcsolatosan – előadott tanulmány (l. Közlemények), mely a konferencia proceeding-jében is megjelent, CD formában. (Elektronikusan kereshető és teljes terjedelmében letölthető “AgEcon Search”-ről (http://agecon.lib.umn.edu/cgi-bin/pdf_view.pl?paperid=17766)). A megközelítés rövid elemzése magyarul a Közgazdasági Szemlében jelent meg 2005 januárjában (szerző: Szabó G. Gábor).

A téma jellegéből adódóan - az elméleti-átfogó tanulmányok mellett - elsősorban a zöldség-gyümölcs szektorra vonatkoznak az empirikus példák, esettanulmányok. A kutatás egyik *alapvető célkitűzése volt*, hogy az élelmiszer-gazdaság területén működő *termelői szervezetek által megvalósított koordináció és integráció*, ezen belül pedig kiemelten a szövetkezetek és a TЭСZ-ek működését vizsgálja elméletben, valamint az európai és természetesen magyar gyakorlatban. Ennek során már több éve működő, illetve újonnan

alakult TЭСZ-ek tapasztalatait dolgoztuk fel, illetve többször előadás, valamint más angol nyelvű publikáció formájában adtuk közre, az említett angol nyelvű könyvrészlet mellett több magyar nyelvű publikációnk is jelent meg (lásd például “A Termelői Értékesítési Szervezetek (TЭСZ-ek) gazdasági lényege és szabályozása az Európai Unióban és Magyarországon”. Európa Fórum, 2003/3-4. sz., 103- 121. o., illetve Közlemények).

A vertikális koordináció és integráció nemzetközi és hazai tekintetben egyaránt döntő jelentőségű versenyképességi és hatékonysági kérdéssé vált, amely különösen fontos EU-csatlakozásunk szempontjából. Az élelmiszer-gazdaságot érintő koordinációs és integrációs mechanizmusokat az új intézményi közgazdaságtan és az ipari szervezetelmélet megközelítésében elemeztük.

Empirikus kutatás és esettanulmányok keretében azt is megvizsgáltuk, hogy a *zöldség-gyümölcs szektorban milyen tranzakciós költségekkel összefüggő okokkal magyarázható a termelők marketingcsatorna választása*. A kutatási cél megvalósításához szükséges szakirodalom áttekintése tehát párosult *gyakorlati integrációs esetek vizsgálatával* is, melyek mélyinterjúk, illetve kiküldött *kérdőívek alapján esettanulmányok formájában* kerültek feldolgozásra.

Elsősorban az ún. *tranzakciós költségek elméletét alapul véve, a Közgazdasági Szemlében 2004. januárjában* megjelent tanulmányunkban (“Értékesítési csatornák választása a magyar zöldség-gyümölcs szektorban. Esettanulmány”, LI. évf., 2004. január (77 - 89. o.) megvizsgáltuk, hogy a *zöldség-gyümölcs szektorban milyen tranzakciós költségekkel összefüggő okokkal magyarázható a termelők marketingcsatorna választása*. Vizsgálatunk egy *kérdőíves felmérésre* támaszkodik, amelyet Csongrád megyében végeztünk el a zöldség- és gyümölcsstermelők között, az értékesítési csatornák közötti választására koncentrálna. Ennek alapján egy empirikus elemzést mutatunk be, ahol az értékesítési csatornák választását meghatározó tényezők a tranzakciós költségek elméletén (TKE) alapulnak. A tanulmányban először röviden áttekintjük a vertikális integrációról szóló elméleti irodalmat a TKE szemüvegén keresztül és ennek fontosabb mezőgazdasági alkalmazásait. Ezt követően bemutatjuk a hazai zöldség és gyümölcs ágazat legfontosabb jellemzőit. Majd a kérdőíves felmérés részleteit és az empirikus elemzéshez felhasznált változókat ismertetjük. A felmérésből kapott adatokat használtuk a multinomális logit modellhez és a klaszteranalízishez, hogy teszteljük a TKE előrejelzéseit. A regressziós elemzés és a klaszteranalízis eredményeinek bemutatását és összegzését követően megfogalmazzuk néhány következtetést.

Összességében, a tranzakciós költségek különböző módon befolyásolják a termelők választását a különböző értékesítési csatornák között a zöldség-gyümölcs szektorban. A nagybani piacra értékesítő termelők erőteljesen és negatívan érintettek a gazdálkodó kora és az információs költség, illetve pozitívan az alkuerő révén. Modellünk hasonló eredményt hozott a nagykereskedők esetében, de az ellenőrzési költség még mindig szignifikáns volt. A termelők választása, hogy marketing szövetkezetnek, illetve termelői szervezetnek értékesítenek, valamennyire különbözik. Annak a valószínűségét, hogy a termelők marketing szövetkezetnek adják el termékeiket, el a kor pozitívan, az eszközspecifikusság és az alkuerő negatívan befolyásolja. Eredményeink kissé különböző képet mutatnak a termelői szervezetek esetében, kisebb jelentőséggel. Az információs költségeknek és az eszközspecifikusságnak ellentétes előjele van, és utóbbi szignifikáns. Összefoglalva, az értékesítési csatornák választása ellentmond a TKE néhány alaptételének.

A Fertő Imrével együtt végrehajtott kutatás mind célkitűzésében (pl. zöldség-gyümölcs termelők marketingcsatorna választása), mind pedig módszerében (ökonometriai módszerek, esettanulmányok készítése stb.) *nemzetközi szinten is korszerű*, erre utal, hogy az igen nagy tekintélyű 2002. évi “AAEA Annual Meeting”-re *Közép-kelet Európából, egyedül nekünk fogadták el az (empirikus kutatásra épülő) előadásunkat, ráadásul ún. “Selected*

Paper”-ként (Imre Fertő and Gábor G. Szabó :The Choice of Supply Channels in Hungarian Fruit and Vegetable Sector. American Agricultural Economics Association 2002 Annual Meeting, Long Beach, California, 2002. július 26-31). Az említett előadásanyag megtalálható az egyik legnagyobb agrárökonómiai (elektronikusan kereshető és teljes terjedelmében letölthető) tanulmányok gyűjteményes adatbázisát jelentő “AgEcon Search”-ön (<http://agecon.lib.umn.edu>). A fenti tanulmányt 150-nél is többen töltötték le, több érdeklődés is érkezett, amely a kutatást, illetve a fenti tanulmányt érintette, s várható több hivatkozás is nemzetközi (rangos) folyóiratokban. A résztémából készült tanulmány a *European Review of Agricultural Economics* opponensi bírálatának első körén szintén túljutott.

Szintén *empirikus* kutatás keretében vizsgáljuk a *marhahús-szektor*t, a *húshasznú marhák tenyésztését és azok kereskedelmét*. Vizsgálatunk során legfőképpen arra keressük a választ, hogy a gazdálkodók milyen főbb tényezők alapján döntenek arról, hogy *kinek és milyen arányban értékesítik termékeiket, illetve milyen értékesítési és beszerzési csatornákat használnak*. 2003 elején Magyarország központi régiójában végeztünk felmérést a tranzakciós költségek szerepének vizsgálata céljából a marhahús kis- és nagykereskedők körében. Célunk az adatgyűjtéssel nem csupán az elméleti alapvetés bizonyítása vagy elvetése volt, hanem olyan determinánsok feltárása, amelyek elégséges magyarázattal szolgálnak ezen piaci szegmens szereplőinek bizonyos viselkedési formáira is. A cél, közelebbről, annak felderítése, hogy a tranzakciós költségek befolyásolják-e az egyes beszerzési csatornák közti választást, illetve milyen változók szignifikánsak ebben a döntésben. A felmérés a teljes ellátási lánc kereskedő-beszállítói kapcsolatára összpontosít, és a kereskedők szempontjából vizsgálja az adott tranzakciót. A kutatás elméleti és módszertani keretét, a nemzetközi szakirodalmat követve, a tranzakciós költségek elmélete szolgál. A vizsgálandó fogalmak lehatárolását a kutatás *konceptualizációs* fázisában végeztük el. Mivel az e területen elérhető primer statisztikai adatok nem jelentenek kellő kiindulási alapot egy ilyen mélységű elemzés elvégzéséhez, ezért az e témában publikált külföldi és hazai szakirodalom *interpretációja* után testreszabott kérdőívet állítottunk össze. Az *operacionalizációs* fázisban meghatároztuk az adott változók mérési szintjeit, illetve eldöntöttük az attribútumok pontosságát. A kérdőív így összesen 35, különböző mérési skálán mérhető kérdést tartalmaz. A felmérés alanyait lehatároltuk, amit valószínűségi mintavétel követett. A kérdőívek kitöltésénél személyes, illetve telefonos lekérdezéseket kombináltunk a postai úton kiküldött kérdőívek begyűjtésével. A felmérésben résztvevő alanyokat a Vágóállat- és Hústerméktanács által rendelkezésre bocsátott adatok alapján értük el. A megközelítőleg 200 megkeresés után az értékelhető minta nagysága 61, ami elfogadható válaszadási hajlandóságnak tekinthető (30%). Fontos hangsúlyozni, hogy nem véletlen mintáról van szó, a felmérésbe az adott körzetet leginkább reprezentáló kereskedők kerültek bele, célzott, illetve véletlen mintavételi eljárás kombinációjával. Az adatokat Excel formátumban *rögzítettük*, majd SPSS 11.0 és Stata szoftverek segítségével *elemztük*. A kutatás során kapott eredményeket több *rangos külföldi és hazai konferencián* (lásd Közlemények) adtuk elő, nagyon jó visszhangot és segítő jellegű hozzászólásokat kiváltva. *A legfontosabbak következők voltak:*

1. Krisztina Bárdos, Imre Fertő and Gábor G. Szabó: *The Effect of Transaction Costs on the Structure of Total Supply Chain in Hungarian Beef Sector*. **81. EAAE Seminar:** and **Third Annual Workshop** organized by The Department of Agricultural and Resource Economics at the University of Maryland and The Royal Agricultural and Veterinary University of Copenhagen, Copenhagen., 2003. június 19-22, (előadás és sokszorosított kézirat, mely letölthető a konferencia honlapjáról), 1-21.o.
2. Krisztina Bárdos, Imre Fertő and Gábor G. Szabó: *Transaction costs considerations regarding the total supply chain in the Hungarian beef sector*”. **80th EAAE Seminar:** New Policies and Institutions for European Agriculture. September 24-26, 2003, Ghent, Belgium Organized by Department of Agricultural Economics of Ghent University and

Belgian Association of Agricultural Economics (BVLE/ABER), (előadás, mely letölthető a konferencia honlapjáról, illetve CD-Rom) *I-15.o.*

2004 során elkészült a 2003 elején Magyarország központi régiójában végzett felmérésből gyűjtött adatokból a “Vertikális koordináció és tranzakciós költségek - a magyar húsmarha-szektor esete” c. PhD-értekezés (szerző: Bárdos Krisztina), amelynek fő célja a tranzakciós költségek szerepének vizsgálata a marhahús termékpálya esetében. A dolgozat – túl az elméleti alapvetés bizonyításán, illetve elvetésén – bemutatja a és elhelyezi a tranzakciós költségek elméletét (TKE) a vállalatelméleti felfogásokon belül, elemezve a TKE-t szerkezeti, hatékonysági szempontból, valamint az egyének gazdasági magatartásának vonatkozásában. Az értekezés további fókuszja a vertikális koordináció tanának elemzése, az eltérő interpretációk felvonultatása és a vertikális koordinációs kontinuum értelmezése. A tranzakciós költségek elméletének egyik jelentős érdeme, hogy képes magyarázattal szolgálni a vertikális koordináció okaira és ösztönzőire. Bemutatásra kerül a tranzakciós költségek szerepének vizsgálata és a vertikális koordináció jellemzése az agrárszektorban. A két elméleti alapvetés különösen releváns ebben a szektorban, hiszen az esetek zömében a tranzakciók gyakoriak és léteznek olyan externáliák, amelyek a tranzakciós költségek szintjét befolyásolják. Ezt követően betekintést nyerünk a hazai húsmarha-szektorba, elsősorban a 90-es évek átalakuló gazdaságától kezdődően napjainkig, keresleti-kínálati viszonyokat elemezve, a hazai és az EU-s szabályozást bemutatva. Az elemzés alapját az elméleti keretmunka képezi, azaz elsősorban a vertikális koordináció és tranzakciós költségek elmélete szerinti szempontokat szemléltet. Az értekezés főbb kutatási kérdései, amelyek az OTKA-kutatás szempontjából a legfontosabbak, az alábbiak:

A. Mutatkozik-e valamilyen különbség a tranzakciós költségváltozók hatásában, hogyha a kereskedőnek egy, kettő vagy három beszerzési csatorna közül van lehetősége választani? Megfordítva a kérdést, a beszerzési csatornák számának megválasztására vonatkozó valószínűségekre milyen változók hatnak és hogyan? A vizsgált változók körébe a gazdasági- és szociális változókat is bevontuk. Állításainkat bi- és multinomiális logit és probit modellel teszteltük.

B. A vizsgálati körbe bevont kereskedők négy beszerzési csatorna révén szerzik be az árut: vágóhíd, egyéni termelők, készáruipiac és termelői csoportja. A leggyakrabban választott beszerzési forrás a vágóhíd. Választ kerestünk arra a kérdésre, hogyha a piaci szereplő alkupozíciója változik, például kedvezőbben alakulnak lehetőségei az ár- és szerződési feltételek meghatározásában, akkor megváltozik-e a vágóhídnak, mint beszerzési csatorna választásának a valószínűsége? A másik kérdés, amit szintén hasonló módszerrel vizsgáltunk, hogy a szerződések időtartamát mennyiben befolyásolja az alkupozíció? A kérdések eldöntésére binomiális logit- és probit modellt állítottunk fel.

Az empirikus analízis lehetőséget kínál annak elemzésére, hogy a húsmarhaszektor vizsgált szereplői hogyan viselkednek egy olyan gazdasági környezetben, ahol az érvényesíthető szerződések betartatása nehézkes, a vertikális koordinációnak csupán csekély szintje valósul meg és a leggyakrabban alkalmazott vertikális koordinációs stratégia a nyílt piaci értékesítés a tranzakciós költségek internalizálásának szándéka nélkül.

A vertikális koordináció szempontjából az alábbi koordinációs stratégiák jellemzőek az ágazatban:

Piac:

1.) Nyílt termelés vagy szabadpiaci forgalom: a tulajdonos maga értékesíti állatait vásárokon, ez heti gyakorisággal történik, általában minden megyében van erre lehetőség. A koordináció eszköze az aktuális piaci ár.

Hibridek:

2.) Informális megállapodás: alapja a személyes kapcsolatok, bizalom, stb. Itt általában alku tárgyát képezi az aktuális értékesítési ár, a szállítási feltételek, stb., ami tranzakciónként változik.

3.) Szerződéses kapcsolatok: előre meghatározott ár- és feltételek alapján történik az értékesítés. Több típusát különböztetjük meg a szektorban: a) **termeltetési** szerződés b) **felvásárlási** szerződés c) **adásvételi** szerződés d) **mezőgazdasági** termékértékesítés e) lazább **keretszerződés** az ellátási lánc két különböző szintje között. A vágóállat-kereskedelemben a szerződéses értékesítés aránya nem haladja meg az összes forgalom 50%-át, de ezek a szerződések sem tartalmaznak konkrét árakat.

4.) Szervezeti együttműködés: (belső koordináció megjelenik). Az ellátási lánc vagy termékpálya két vagy több, különböző szintjét egy szervezeti formába tömörítő együttműködés. Ilyen például, ha egy húsipari feldolgozó saját vágóhíddal és/vagy értékesítő kereskedelmi egységgel rendelkezik.

Vállalat:

5.) Vertikális integráció: a teljes vertikumot felölelő kapcsolatrendszer egy közös szervezetbe való tömörítése. Ilyen forma jelenleg a fellelhető statisztikai adatok, a felmérés, illetve a személyes és telefonos interjúk alapján nem jellemző a szektorban.

A hazai húsmarha szektor (elsősorban szerződéses) *problémáit* az alábbiakban látjuk:

1. A szerződéses feltételek kölcsönösen előnyösen meghatározásának hiánya
2. Szerződéses garanciák alkalmazásának hiánya (termelő és a vevő számára is)
3. Kockázatok (értékesítés meghiúsulásának kockázata, minőségi eltérés, fizetés elmaradása/késése, fennakadás a szállításban)
4. A szerződések kikényszerítését lehetővé tevő intézmények szerepe nem, vagy csak alig ismert (bíróságok, kamarák, egyéb érdekképviseleti szervezetek pontos szerepének ismertetése, azaz a termelők is ismerjék jogaikat és kötelezettségeiket)

Megállapítható, hogy az a három koncepció, amelyre a tranzakciós költségek elmélete épül, mind tetten érhető a szektorban. A szerződések *tökéletlenek*, mert kevés konkrét információt tartalmaznak pl. az ár, az időtáv tekintetében (korlátozott racionalitás); az *opportunizmus* elsősorban a feldolgozók-nagykereskedők oldaláról érvényes, azaz a tökéletlen szerződések azt az érdeket szolgálják, hogy ne kelljen hosszú távú elkötelezettségeket tenni, kihasználva a termelők kiszolgáltatottságát (nehéz és költséges másnak értékesíteni, mint a közelben lévő feldolgozónak); *eszközspecifikusság* (elsősorban a kapcsolati tőkébe tett beruházások: pl. drága új partner után nézni).

A koordinációs zavarok és a magas tranzakciós költségek okait az eddigi adatfeldolgozások és felmérés alapján a következőkben látjuk:

- A piacon uralkodó hiányos tájékoztatás és információhoz való hozzájutás nehézsége
- A forgalom csupán 50%-a zajlik szerződéses keretek között, ezért jelentős az értékesítési bizonytalanság
- Megbízható árbecslések és előrejelzések hiánya
- Hosszú távú elkötelezettségek és stabil, koordinációs kapcsolatok hiánya
- Szerződések betartatásának nehézsége (piaci fegyelem)
- A szabványkövetelmények betartásának hiánya
- Fenyegtettség az EU-s csatlakozás miatt (előírások, a termelők kis hányada jut támogatáshoz, stb.)
- A szerződések teljesítésének kikényszeríthetősége

Mind a vertikális, mind a horizontális koordinációs megoldásoknál elsősorban a lazább kapcsolati formák játszanak szerepet. Konkrétabban, jellemző egyrészt a hátrafelé irányuló (backward) integráció, amikor a feldolgozó egyben vágást is végez vagy termelést, illetve az előrefelé irányuló integráció, amikor megjelenik az értékesítés is, mint tevékenység. A két

koordinációs forma (horizontális és vertikális) együttes alkalmazása nagymértékben hozzájárulhat a tranzakciós költségek csökkentéséhez és a versenyképesség javításához.

További jellemzője a szektornak, hogy a privatizáció során kulcspozícióba kerültek a multinacionális vállalatok (elsősorban a feldolgozó-értékesítői vertikumi szinteken), akik nem érdekeltek abban, hogy erősebb érdekérvényesítő képességű *termelői csoportok* jelenjenek meg. A *termelőknek* pedig nincsenek megfelelő ismereteik az összefogás lehetőségeiről, az előző évtizedek rossz beidegződései (kollektivizálás, közös termelés, stb), az ismeretek hiánya a működő (akár szövetkezeti) modellekről mind-mind az ágazati aszimmetrikus piaci pozícióhoz vezet. Noha az állam érdekelt az ágazat versenyképességének növelése érdekében a hatékony koordinációs formák (akár horizontális, akár vertikális) kialakításában, de az utólagosan megvalósított szabályozás miatt szerepe inkább csak proaktívnak mondható. Két, egymásnak ellentmondó tendencia is nehezíti a hatékony koordinációs egyensúly létrejöttét: az egyre liberálisabb kereskedelem vs. kötött, bürokratikus, nehezen változtatható és sok esetben rugalmatlan EU-szabályrendszer.

Az ágazatban a vertikális kapcsolatok alacsony, míg a tranzakciós költségek jelentősen magas szintje alapján bizonyosnak látszik, hogy a piaci vertikális és/vagy horizontális koordináció javíthatja az ágazat azon szereplőinek helyzetét, akik ma gyenge érdekérvényesítő képességgel, tőke- és információhiánnyal és jelentős elszigeteltséggel küszködnek. További előnyként jelentkezne nemcsak a számvitelileg számszerűsíthető költségek, hanem a tranzakciós költségek csökkenése is. A marhahúsfogyasztás visszaesése és az ágazati veszteséges termelés is egyre inkább alátámasztja az összefogás szükségességét mind az ellátási lánc azonos szintjein lévő szereplők, mind az egymást követő vertikális fázisok alanyai között. A két különböző típusú koordináció megvalósítása – attól függően, hogy ki a kezdeményező (állam vagy piac)- igen eltérő eredményeket jelenthet, és nyilvánvaló, hogy az ágazat túlzott bürokratikus koordinációja a szabadpiaci mechanizmusok érvényesülését gátolja, míg annak hiánya az ágazat szereplőinek kiszolgáltatottságát, bizonytalan jövedelmi helyzetét, stb. okozza. Hasonló a helyzet a vertikális koordináció két szélsőséges esetében: a kizárólag nyíltpiaci értékesítés a függetlenség előnye mellett egyáltalán nem kedvez a hosszútávú tervezésnek, a jövedelembiztonságnak és nagyfokú kiszolgáltatottságot eredményez, míg a teljes vertikális integráció a biztonság adott foka mellett együtt jár egy nehezen feloldható (eszköz – és kapcsolatspecifikusság!) közös szervezeti forma megjelenésével. A teljes ellátási lánc optimuma a piaci és bürokratikus (állami) koordináció azon összetételénél valósulhat meg, ahol a tranzakciós költségek egyensúlyban vannak, azaz sem egyetlen pótlólagos tevékenység szervezeti keretekbe történő szervezése, sem kiszervezése nem csökkentené a tranzakciós költségeket, miközben megvalósul, hogy a szabályozók által biztosított mozgástér kellően szabad és egyidejűleg biztonságosan tervezhető környezetet jelent.

A vertikális koordináció megvalósításának feltételele a stabil intézményi háttér, az egyértelmű jogszabályi keretrendszer és az információs-tájékoztatási rendszerek átlátható és naprakész működése. Az információs rendszerek fejlesztése, a koordinációban részt vevő intézmények fejlesztése, egymás közötti kapcsolattartás javítása, a piaci szereplők egymásról való tudomása, informáltsága, összekapcsolódása jelentősen csökkenhetné a jövőben az ágazatot jellemző magas tranzakciós költségeket.

A résztémakört illetően a következő előadások hangzottak el.2004. szeptember 3-7 között tartották az EURESCO szervezésében a Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the International Agri-Food Industry: Euresco Conference, Chania, Crete. Bárdos Krisztina poszterelőadást tartott Supply Chain Structure and Contract Choice in Hungarian Beef Sector: beyond Transaction Costs címmel. A poszterelőadás elemzi az átmeneti országok jellemző agrárgazdasági problémáit és kitér a magyarországi

marhahústermelők értékesítési csatorna választásának főbb okaira. A szerződés rövid- és hosszútávú időtartamát befolyásoló tényezőket pedig probit modell segítségével tárja fel.

Az Iparfejlesztési Közalapítvány Logisztikai Fejlesztési Központjának éves zárókongresszusán a témához kapcsolódóan Bárdos Krisztina előadást tartott „Az élelmiszerek disztribúciójának fejlődése – vertikális koordináció és elektronikus kereskedelem” címmel. (2004. december 10.). Az előadás részletesen elemzi a hazai piaci koordinációt, az agrártermékek disztribúciós rendszerének fejlődését, foglalkozik az élelmiszerek e-kereskedelmével, illetve bemutatja az agrártermékek kereskedelmének optimalizálási lehetőségeit.

2005. február 8-10-e között került megrendezésre a 99-ik EAAE szeminárium a Department of Agricultural and Food Economics, University of Bonn szervezésében, Trust and Risk in Business Networks címmel. A konferencián a szerződéselmélettel foglalkozó szekcióban Bárdos Krisztina előadást tartott Fertő Imrével közösen megírt cikkükről, amelynek címe: *The Contract Choice of Retailers in Hungarian Beef Sector*. Az előadás elemzi a rövid- és hosszútávú szerződések választásának okait, az azokat befolyásoló tényezőket, binomiális logit/probit modell segítségével.

A tej termékpálya egyes vertikális szintjei (elsősorban a termelők és feldolgozók közötti) szerződéses kapcsolatok vizsgálata szintén terítékre került. Megfogalmaztuk szerződéses jellemzők és az alkupozíció kapcsolatára utaló állításainkat. Sokdimenziós skálázással arra kerestük a választ, hogy vajon milyen elméleti síkok mentén lehet a számos, szerződéseket jellemző változók számát lecsökkenteni anélkül, hogy azok információtartalma ne sérüljön. Ez alapján állítottuk fel és fogadtuk el hipotézisünket (H1), amely szerint *a szerződéses jellemzők által megtestesített teret lehet két- vagy három dimenzióra redukálni és ez alapján a válaszadók elkülöníthetők*. Ennek alapján megvizsgáltuk, hogy vajon van-e összefüggés az alkupozíció alakulása és az egyes szerződéses jellemzők között. Következő hipotézisünket, amely az állítja, hogy *a szerződéses jellemzők alakulása megmagyarázza az alkupozíció változását* (H2), elvetettük, mivel egyetlen paramétert sem találtunk szignifikánsnak.

Utolsó hipotézisünk (H3) a termelők összefogásának lehetőségét, illetve annak elméleti eredményét vizsgálja. Kíváncsiak voltunk, hogy *vajon van-e befolyása az alkupozíció változására az egyes szerződéses jellemzők alakulásának* és azt találtuk, hogy pozitív, szignifikáns kapcsolat van a növekvő, értékesített mennyiség és az alkupozíció alakulása között. Ennek alapján ismét ki kell emelni a szövetkezetek, termelői csoportok szerepét az egyénileg egyébként talán kicsi, gyenge gazdasági alanyok gazdasági erejének integrálásában. A szövetkezet által összegyűjtött, esetlegesen feldolgozott, nagyobb tejmenyiség fölötti diszponálás, s ezáltal, akár csak regionálisan is, az ún. piaci ellensúlyozó erő kialakítása a piac szabad verseny irányába való elmozdítást eredményezheti (ún. kisugárzó árhatás), amely vélhetően a tagok jövedelmének növelését segíti elő. Kiemelten fontos, hogy legalább a *szövetkezés* (pl. tejbegyűjtő szövetkezetek) *lazább formái* kialakuljanak, amíg a fejlődés magasabb formáira (l. Dánia, Hollandia) nem lesz meg a termelői igény és pénzügyi lehetőség. A *termelői csoportok* szintén számos piaci előnyt jelenthetnek a tejtermelőknek, a *bizalom*, s így a *társadalmi tőke erősítése* mellett.

Magyarországon a termelők többségükben különböző típusú szerződésekkel kapcsolódnak (az általában külföldi tulajdonú) feldolgozóüzemekhez, a *termelői tulajdon aránya elhanyagolható*. A különböző termelői szervezetek, főként *tejszövetkezetek*, termelői csoportok, amelyek számos gazdasági és társadalmi előnyt jelentenek a termelők számára több EU-s országban, sajnos nálunk csak *igen csekély számban és kezdetleges formában alakultak meg*. A tejszektorban sajnos elhanyagolhatóan kevés az ún. új típusú, azaz kifejezetten a tej értékesítésével foglalkozó szövetkezetek száma.

Magyarországon, összhangban az EU-s jogszabályokkal és gyakorlattal, az ún. *termelői csoportok* szintén hasznosak lehetnek a piaci ellensúlyozó erő szempontjából, s bár nem csak szövetkezeti formában jöhetnek létre, működésük a szövetkezés alapelvein nyugszik. A *termelői csoportok fogalmát* a 85/2002. (IX.18.) FVM-rendelet a következőképpen határozza meg:

„1.§ (2) A termelői csoportok az azonos termék, illetve termékcsoporthoz szerinti szerveződő termelők olyan együttműködései, amelyekben piaci pozícióik megerősítése érdekében az általuk önállóan végzett mezőgazdasági, erdészeti vagy halászati alaptevékenységükhöz illeszkedő tevékenységre, különösen az általuk előállított növényi és állati termékek termelési folyamatának elősegítésére, termékeik feldolgozásra való átvételére, tárolására, piacképes áruvá történő előkészítésére, valamint közös értékesítésére, az e rendeletben meghatározott szabályok betartásának vállalásával önkéntesen társulnak.”

A Nemzeti Vidékfejlesztési Terv alapján, a 133/2004. (IX. 11.) FVM-rendelethez kapcsolódóan a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal (MVH) és a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium (FVM) támogatást nyújt termelői csoportok létrehozásához és működtetéséhez (MVH-FVM, 2005). A termelői csoportok létrehozásához és működtetéséhez nyújtott támogatás célja (MVH-FVM, 2005):

- a termelői csoportok tagjai által előállított termék piacra juttatásának elősegítése,
- a működési költségeinek csökkentése a közös piaci megjelenés árelőnyeinek segítségével és az eszközök hatékonyabb kihasználásával,
- az elszigetelt termelők közötti együttműködés szervezeti kereteinek kialakítása, működtetése,
- a termékek hozzáadott értékének növelése,
- a pénzügyi és adminisztrációs feltételek javítása a termelői csoportba tömörült termelők által közösen kivitelezett beruházások ösztönzése érdekében,
- a termelői csoportok létrehozásának és adminisztratív működésének támogatása.

A támogatási rendelet melléklete meghatározza az *egy-egy ágazatokban kifizethető támogatások legmagasabb mértékét*. Ez a teljes támogatási összeg százalékában meghatározott arány nyújt tájékoztatást az adott évben adott ágazat részére kifizethető legmagasabb keretről. Így elkerülhető, hogy szélsőséges esetben egyetlen ágazatot képviselő termelői csoportok másokat megelőzve aránytalanul nagy részben jussanak támogatásokhoz más, esetleg alacsonyabb árbevétellel jellemezhető vagy kisebb volumenű terméket előállítani képes ágazatok rovására. A *tejjágyazatra vonatkozóan a támogatható termelői csoportok aránya 24%*, ha az összes támogatható termelői csoportot tekintjük 100%-nak. Ez a legmagasabb érték, a következő a sertéságazat 22%-kal, az egyéb kategória 20%-kal, s ezek után következnek a gabonafélék 13%, valamint a szőlő-bor szektor 11%-kal. (MVH-FVM, 2005) 2005. augusztus 31-ig *elismert termelői csoportok száma a tejszektorban* a FVM adatai alapján 5 volt (FVM, 2005a). A fentiekén kívül, a tejgyazatban az előzetesen elismert termelői csoportok száma 2004. december 31-én 6 volt (FVM, 2005b).

Fenti megállapításokat is tartalmazza az *Élelmiszer, táplálkozás és marketing c. folyóiratban megjelenés alatt álló tanulmány* (2. évfolyam, 1-2 összevont szám, 2005, szerzők: Szabó G. Gábor és Bárdos Krisztina. Előadást tartottunk a résztémakörben a “Transition in Agriculture – Agricultural Economics in Transition II” az MTA KTI-ben „Vertical coordination by contracts in agribusiness: an empirical research in the Hungarian dairy sector” címmel, 2005. október 29-én. Utóbbi tapasztalatait felhasználva az *MTA KTI Discussion Papers (DP 2005/15)* sorozatában jelentettük meg az átalakított tanulmányt, valamint az MTA KTI Szemináriumok keretében vitattuk meg a témát, 2005 december 8-án. A kutatás empirikus eredményeiről készült kivonatot eljuttattuk a „7th International Conference on Management in Agrifood Chains and Networks” konferenciára, “Contracts in agribusiness: a survey in the Hungarian dairy sector” címen, ahol feltételesen elfogadták

bemutatásra, Magyarul a Közgazdaság Szemlében és más magas szintű szakmai folyóiratokban szándékozunk további részeredményeket publikálni 2006 folyamán.

Összefoglalva, az európai élelmiszer-gazdaságban számos országban (például Dánia, Hollandia) és szektorban (például tej, marha- és sertéshús, zöldség-gyümölcs) az elmúlt száz év során előtérbe kerültek és megerősödtek a gazdálkodók-termelők által létrehozott koordinációs-integrációs szervezetek. Két alapvető európai modell különíthető el a termelői-szövetkezeti integráció fejlődése során: az ún. piaci ellensúlyozó erővel jellemezhető ("countervailing power co-operative model") illetve az ún. "vállalkozói" ("entrepreneurial co-operative model") szövetkezeti modell (van Bekkum és van Dijk, 1997). Az említett új modell kialakulását főként a tejszövetkezeteken keresztül lehet jól megfigyelni, elsősorban Dániában és Hollandiában. Az igazán sikeres szövetkezetek titka az alkalmazkodás, a megváltozott piaci és agrárpolitikai körülményekhez illeszkedő marketing, finanszírozási és szervezeti stratégiák kidolgozása és végrehajtása). Középpontban állt a termelők és (tej)szövetkezetek kapcsolatának vizsgálata, mert ezek a szerződéses és tulajdonosi integráció speciális esetei, ún. hibrid formák. A szövetkezetek elemzése mellett hangsúlyt helyeztünk a TЭСZ-ek és a *termelői csoportok gazdasági szerepének és fejlődésének, illetve kialakulásuk akadályainak* elemzésére.

2005. december 31-én a „*Termelői koordinációs és integrációs modellek az élelmiszer-gazdaságban*” c. téma lezárult, s így 2006 során *összefoglaló tanulmányok megjelentetését* tervezzük, beleértve (rangos) külföldi publikációt és – esetlegesen - monográfiát (könyvet) is. A már megjelent publikációk és konferencia előadások mellett folyamatban van egy könyv írása, mely összefoglalja a termelői koordináció modellekkel, elsősorban pedig a szövetkezetekkel kapcsolatos kutatásokat. A témával kapcsolatos jövőbeni kutatásokat illetően a kutatás folytatásához kapcsolódik a 2005-ben (3 évre) elnyert Bolyai kutatási ösztöndíj témája is: „*Az élelmiszer-gazdaságban működő termelői koordinációs-integrációs modellek interdiszciplináris elemzése*”, melyben több szempontból vennénk górcső alá a témát, kiemelten kezelve az ún. Új Intézményi Gazdaságtan egyes irányzatainak (pl. tulajdonjogi iskola, ügynök-megbízó elmélet stb.) megközelítését, módszertanát; valamint az ún. „*szövetkezeti identitással*” kapcsolatos – lehetőség szerint *nemzetközi összehasonlító – elemzést*. A szövetkezeteket érintő jövőbeni kutatások során a szövetkezés *közgazdasági szempontú vizsgálatát célszerű kiegészíteni*, mivel a speciális „jelenség” sokkal tágabb kontextusban és változatosabb módszerekkel is vizsgálható. Ezért a további kutatások esetében szerencsésebb lenne a *szövetkezeti identitás elemzése az egyes országok, ágazatok és (azon belül) tevékenységi körök - szektorok szerinti bontásban*. Az időtényezőt is figyelembe véve vizsgálni lehetne az *egyes szövetkezeti identitások rugalmasságát is*, mely utal arra, hogy mennyire egységes az adott identitás. Mivel az eddig ismert szövetkezeti elméletek nem képesek a szövetkezés lényegének és előnyeinek minden szempontú meghatározására további lépés jelenthet a vizsgált *téma interdiszciplináris vizsgálata*, melynek során a mélyreható közgazdasági elemzés mellett más (elsősorban társadalom-) tudományok kutatási eredményeit használnánk fel, hiszen ez a *szövetkezeti lényeg vizsgálatához, illetve a hosszú távú magyar szövetkezetfejlesztési stratégia kialakításához is elengedhetetlen*.

Fontos szerepet szánunk a jövőben a *humán erőforrással, emberi tőkével* (elsősorban a bizalommal, hatalommal, motivációval stb.) kapcsolatos vizsgálatoknak, hiszen ezek is lényeges ismérveket jelenítenek meg az egyes (termelői) koordinációs formák életképességét és hatékonyságát illetően.

Megjegyzés: a Közlemények felsorolásakor – főként konferencián tartott előadások esetében – terjedelmi korlátok miatt rövidítéseket kellett alkalmaznunk.