



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

////////////////////////////////////// TANULMÁNY //

Szerződéses kapcsolatok az élelmiszerláncban és a szerződések kikényszeríthetősége¹

FERTŐ IMRE – BAKUCS ZOLTÁN

Kulcsszavak: élelmiszer-gazdaság, szabályozás, jogi rendszer, önkikényszerítő megállapodások, empirikus vizsgálatok.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A szerződéses kapcsolatoknak egyre nagyobb jelentősége van a modern élelmiszer-gazdaságban. Az élelmiszer-gazdaság hatékony működéséhez szükséges, hogy a szerződő felek betartsák szerződésben vállalt kötelelességeiket. Az elméleti modellek különböző módon hangsúlyozzák a bíróságok szerepét a szerződések kikényszerítésében. A cikk a szerződések kikényszeríthetőségének problémáját vizsgálja a magyar élelmiszer-gazdaságban egy kérdőíves felmérés segítségével. Legfontosabb eredményeink a következők. A válaszadók egyöntetűen úgy vélték, hogy a szerződések bírósági úton történő kikényszerítése hosszú ideig tart és nagyon költséges. Ugyanakkor csak a cégek kis része fordult bírósághoz szerződések kikényszerítésének a céljával. A beszállítók védelméről alkotott törvényt a cégek pozitívan fogadták, noha ennek hatékonyságáról megoszlik a véleményük. A termelő, a kisebb méretű és exportáló cégek nagyobb arányban jelezték a gazdasági válság negatív hatását, mint a feldolgozó, nagyméretű és hazai piacra termelő vállalatok.

BEVEZETÉS

Az elmúlt két évtizedben a kiskereskedelem forradalma (*retail revolution*) alapvetően átrendezte az erőviszonyokat a vertikálisan egymásra épülő kínálati láncok szereplői között. A kiskereskedelmi láncok térhódítása a fogyasztók számára az élelmiszerpiacokon is erőteljesen érzékelhető volt. Fontos hangsúlyozni, hogy a kiskereskedelemben végbement változások sokkal gyorsabbak voltak az átmeneti országokban, így Magyarországon is, mint a fejlett országokban (*Dries et al., 2004; Reardon – Swinnen, 2004*). A gazdasági átalakulás nehézségei mellett ez pótlólagos kihíváso-

kat jelentett az élelmiszer-termelők és -feldolgozók számára, különösen azokban az ágazatokban, ahol a kisebb méretű termelők meghatározók. A legújabb kutatások jó áttekintést adnak a globalizáció kistermelőkre gyakorolt hatására az átmeneti és a fejlődő országokban (*McCullough et al., 2008; Swinnen, 2007; Vorley et al., 2007*). Ezek a tanulmányok rávilágítanak a piaci tökéletlenségek fontosságára az input- és az outputpiacokon, amelyek megakadályozzák a termelők jelentős részét, hogy bekapcsolódjanak a modern élelmiszerláncokba.

Az új erőviszonyok megjelenésével a ki-

¹ A cikk rövid változata megjelent *Fertő Imre – Tóth József: Piaci kapcsolatok és innováció az élelmiszer-gazdaságban.* Aula Kiadó, 2012, Budapest, 35-44. o.

nálatti lánc alsóbb lépcsőin lévő szereplők egyre inkább hangot adtak korábbi pozícióik elvesztése miatti elégedetlenségüknek, és igyekeztek nyomást gyakorolni a politikusokra, hogy újabb szabályozásokkal védjék meg őket a kiskereskedelmi láncok túlzott piaci erőfölényétől. A magyar kormányzat a beszállítók érdekének védelmében két fontos törvényt módosított. Egyrészt az agrárpiacon rendtartásról szóló 2003. évi XVI. törvényben megfogalmazza a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek beszerzési ár alatti eladásának tiltását, illetve a 30 napos fizetési határidőre vonatkozó szabályokat. Másrészt a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény is tartalmaz visszaélést tiltó magatartási szabályokat a jelentős vevői erővel rendelkező kereskedőket illetően. A hazai gazdasági szereplők jelentős hányada a jogszabályok gyenge kikényszeríthetőségére panaszkodik az üzleti életben. Nincs ez másképpen a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmával kapcsolatban. Az elméleti közgazdaságtanban régóta ismert, hogy a szerződések betartatása létfontosságú a piacok működéséhez. A gyakorlati, empirikus felméréseken alapuló kutatások azonban csak a kilencvenes évek elején jelentek meg. Ezek elsősorban a szerződések típusát, illetve a szerződéskötési gyakorlatot vizsgálják (például *Milgrom et al., 1990; Greif, 1993; Fafchamps, 1996; Woodruff, 1998*). A tanulmány célja, hogy megvizsgálja a hazai szabályozás érvényesülését a hazai élelmiszerpiacon.

A cikk szerkezete a következőképpen épül fel. Először a beszállító–feldolgozó, illetve kiskereskedő kapcsolat nemzetközi irodalomban fellelhető elméleti, illetve empirikus eredményeinek az áttekintésével, összegzésével, valamint a magyar mezőgazdasági termékpályák szempontjából releváns tanulságok tárgyalásával foglalkozik. Ezt követően egy kérdőívön alapuló empirikus felmérés segítségével elemzi a beszállítók, illetve feldolgozók–kiskereske-

dők közötti kapcsolatokat gyakorlati szempontból. Bár egyes átmeneti gazdaságokra készült már hasonló kutatás (pl. Lengyelország: *Beckmann – Boger, 2004*; Oroszország: *Henderley et al., 2000*; Bulgária: *Koford – Miller, 2006*), Magyarországon – tudtunkkal – empirikus módszerekkel nem vizsgálták a beszállítók szerződéses kapcsolatait.

ELMÉLETI HÁTTÉR

A szerződések kikényszerítéséről a közgazdasági irodalomban két egymástól jól elkülöníthető hagyomány létezik aszerint, hogy miként ítélik meg a bíróságok szerepét a szerződések kikényszerítésében (*Boger – Beckmann, 2004*). Az első kutatási irány, a jogi centralizmus tradíciója azt feltételezi, hogy a megállapodások és szerződések a legjobban, illetve majdnem költségmentesen kikényszeríthetők a jogi rendszer keretein belül (*Galanter, 1981*).

Ezzel szemben a másik hagyomány, az önkikényszerítő megállapodások (*self-enforcing agreement*) elmélete implicit vagy explicit módon abból indul ki, hogy a szerződések két fél között nem kényszeríthetők ki a bíróságon (*Telser, 1980; Klein – Leffler, 1981; Klein, 1996*). Az önkikényszerítő megállapodás lényege, hogy a szerződés a két partner között mindaddig érvényben van, ameddig mindkét fél úgy érzi, hogy jobban jár a szerződés folytatásával, mintha megszakítaná azt. Az elmélet annak elbírálását, hogy a szerződést megsértette-e valaki vagy sem, a partnerek megítélésére hagyja. Ha az egyik partner megsérti a szerződést, akkor a másik partner felmondja azt, miután felfedezi a szerződés megsértését. Nincsen harmadik fél, aki beleavatkozik a szerződő felek ügyeibe, hogy eldöntse, vajon megsértette-e a szerződést valaki vagy sem, illetve megbecsülje a károkat, amely a szerződés megsértéséből származik.

A két elméleti megközelítésnek eltérő következményei vannak. A jogi centraliz-

mus modelljében, ha az egyik fél észreveszi, hogy partnere megsérti a szerződést (például nem szállítja le az árut vagy késve fizet), akkor közvetlenül jogi útra tereli a problémáját, mivel a szerződések állam általi tökéletes kikényszerítése számára (majdnem) költségmentes, ezért nem volna racionális számára bármekkora pénzügyi veszteség elfogadása. Ezzel szemben az önkikényszerítő szerződések világában a sértett fél kénytelen eltérni a pénzügyi veszteséget, ellenben sosem kötne üzletet az őt becsapó partnerrel. Noha ezek az extrém feltevések hasznosak analitikus szempontból, azonban az empirikus elemzés számára kevésbé használhatóak.

A mindennapi tapasztalat többnyire azt mutatja, hogy a szerződések ugyan kikényszeríthetőek, de költségesen. Ezért a kutatási kérdés átfogalmazható úgy, hogy figyelembe vesszük a szerződések bíróságon történő kikényszeríthetőségének hasznait és költségeit. Ebben az esetben úgy tehetjük fel a kérdést, hogy mik a szerződés kikényszerítésének költségei és hasznai, illetve hogyan lehet ezeket meghatározni? Az utóbbi probléma különösen releváns a gyakorlat számára, hiszen arról van szó, hogy milyen kompenzációt kell fizetni a szerződés megsértéséért vagy felmondásáért. Ez függhet a szerződésben foglaltak értékétől és a bíróság azon képességétől, hogy megfelelő módon képes meghatározni a veszteségeket és kikényszeríteni azt a szerződést szegő féltől.

A szerződés kikényszerítésének költségeit két csoportba sorolhatjuk: közvetlen és közvetett költségek. A közvetlen költségek közé a szerződés kikényszerítésére fordított idő, erőfeszítés és pénz tartozik, amelyeket a jogi cselekményekre kell fordítani (*Djankov et al., 2003*). Ezeket az alábbi tényezők befolyásolják. Egyrészt a jogi rendszer hatékonysága, másrészt a megállapodás vagy szerződés fajtája, végetül a vállalat vagy az egyén jellemzői. A bírósági kikényszerítés közvetett költ-

ségei két úton emelkedhetnek. Egyrészt az értékes kapcsolatokban történt zavar révén (*Williamson, 1979*). Másrészt a vállalat vagy egyén reputációjának csökkenése az üzleti vagy társadalmi hálózatokban (*Ellikson, 1991*).

A szerződésszegés valószínűsége csökkentésének mechanizmusai egyaránt tartalmazhatnak magánszankciókat és jogi, bírósági úton történő kikényszerítést (*Hart – Moore, 1990*). A standard elméleti kereten belül kapcsolattartási (*hold up*) probléma csak akkor fordulhat elő, ha váratlan, előre nem jelezhető változás következik be a meghatározó piaci körülményekben, amelyek kívül vannak az önkikényszerítés sávján. A politikai és gazdasági reformok a közép-európai országokban azonban komoly és mélyreható intézményi változásokat eredményeztek, amelyek a szerződések felbontásához, megszegéséhez vezettek ezekben az államokban (*Gow – Swinnen, 2001*). Ráadásul az átmeneti országokban a közintézmények általában alacsony hatékonysággal képesek csak kikényszeríteni a szerződéseket. A kiemelt kutatási kérdés ez esetben, hogy miként határozhatók meg a bírósági vagy magánmechanizmusokon alapuló szerződés kikényszerítés költségei és hasznai. Ezek nyilvánvalóan függnak a szerződés értékétől, illetve a magán- és közintézmények szerződés kikényszerítési eljárásainak hatékonyságától. *Williamson (1985)* hangsúlyozza, hogy a relációs-specifikus beruházások egyaránt nagyon költségessé teszik a bírósági eljárásokat és az önkikényszerítő megállapodásokat. Más szavakkal, a szerződések körüli problémák potenciális fontossága közvetlenül kapcsolódik ahhoz, hogy a beruházások vagy eszközök mennyire kötődnek közvetlenül az adott szerződéshez. Ez azt sugallja, hogy a szerződés kikényszerítésével kapcsolatos lehetséges problémák annál nagyobbak, minél inkább magasak a szerződés-specifikus beruházások.

Boger és Beckmann (2004) egy elméleti

modellt dolgozott ki, amelyben a bírósági kikényszerítés költségeit és hasznait vizsgálják. Azokat a helyzeteket elemzik, amelyek a szerződések ki nem kényszerítése és a bírósági kikényszerítés között vannak. Az egyik határt a pénzügyi veszteségek felső határa jelenti, amelyet az egyik partner még hajlandó elviselni, mielőtt a bírósághoz fordulna. A másik határt a pénzügyi veszteségek alsó szintje jelzi, amely esetében az adott vállalat a bírósághoz fordul. A modell fontosabb hipotézisei a következők. Egyrészt annak a valószínűsége, hogy az eladó a vásárlóval kötött szerződésével kapcsolatban a bírósághoz fordul, növekszik a jogi rendszer hatékonyságával, a szerződés formalizálásával és teljességével, illetve a tranzakció nagyságával. Másrészt ez a valószínűség csökken az üzleti kapcsolatok magasabb értékével és a magánszerződés-kikényszerítési mechanizmusok rendelkezésre állásával. A pénzügyi veszteségek elviselése pozitív kapcsolatban áll az üzleti kapcsolat értékével és a magánkikényszerítési mechanizmusok kapacitásával. Viszont negatív kapcsolatban van a jogi rendszer hatékonyságával és a szerződés formalizáltságának fokával. A pénzügyi veszteségek elviselése független a tranzakció nagyságától.

Empirikus tanulmányok a szerződések kikényszerítéséről

Gow és szerzőtársai (2000) az önkikényszerítő megállapodások alkalmazását elemezték a *Juhocukor*, a legnagyobb szlovákiai cukorgyár esetét felhasználva. A Juhocukor számos szerződéses innovációt és hozzájuk kapcsolódó programot vezetett be 1993-ban, mint az inputok biztosítása, beruházásösztönző program a farmerek számára, új technológiák támogatása, tanácsadási programok, a farmereknek időben történő fizetés kombinálva média- és *public relation* kampányokkal. Ezek a tevékenységek jelentős kibocsátás- és termelésnövekedéshez vezettek mind a

feldolgozó vállalat, mind a cukorrépa-termelő farmerek számára. Ezek a programok csökkentették a szerződésszegés esélyeit, illetve javították a cukorrépa-termelő gazdaságok ösztönzőit a szerződésspecifikus beruházásokon keresztül. Továbbá a szerződéses megállapodások bevezetésének szektoron belüli és kívüli pozitív túlszorduló hatásai voltak.

Beckmann és Boger (2004) a bíróságok szerepét veszik szemügyre a szerződések kikényszerítésében a lengyel mezőgazdaságban. Felmérésükben a válaszadóknak csak 38,5 százaléka gondolta úgy, hogy a bíróságot használnák annak érdekében, hogy a legfontosabb vevőjükkel szemben kikényszerítsék a szerződésüket. Továbbá, akik úgy gondolták, hogy a jogi rendszert alkalmaznák egy ilyen esetben, azok jelentős pénzügyi veszteséget is elviseltek volna. Az empirikus vizsgálat erőteljesen támogatta az elméleti modell előrejelzéseit. Nevezetesen, a farmerek válaszai jól magyarázhatók a bíróságok használatának költség-haszon elemzésével. A szerződések jogi kikényszerítése nemcsak a jogi rendszer hatékonyságán múlik, hanem az eladók és vásárlók közötti szerződések és tranzakciók jellemzői is jelentősen befolyásolják. A jogi cselekmények megindításának küszöbértékét nagymértékben befolyásolják a bírósági kikényszerítés közvetett költségei, mint az üzleti kapcsolatok megszakítása vagy a rendelkezésre álló alternatív kikényszerítési mechanizmusok. Meglepő módon az üzemszervezeti formának nem volt szignifikáns hatása az eredményekre.

Guo és Jolly (2008) a szerződéses megállapodásokat és azok kikényszeríthetőségét vizsgálták meg a kínai mezőgazdaságban kérdőíves felmérés segítségével. Céljuk az volt, hogy azonosítsák azokat a szerződéses formákat, amelyek befolyásolják a kistermelők szerződéses fegyelmét, a szerződések betartását. Legfontosabb eredményük az volt, hogy a magánszerződés-kikény-

szertítési mechanizmusok fontos szerepet játszottak a kistermelők döntéseiben, hogy betartsák-e a szerződést vagy megszegjék azt. A szerződés tartalmi elemei, mint például a küszöbár vagy a kistermelők ösztönzése a kapcsolatspecifikus beruházásokra, szignifikánsan javították a szerződések betartásának arányát. A magánkikényszerítő mechanizmusok léte különösen fontos a kínai mezőgazdaságban a hatékony állami intézmények hiányában.

Cungu és szerzőtársai (2008) a szerződésekhez kötődő kapcsolattartási problémák beruházásokra gyakorolt hatását vizsgálta a magyar mezőgazdaságban. Számításaik szerint a beruházásokat számos tényező befolyásolta. A szerződés megszegésének gyakori formája, a késedelmes fizetés nem lineáris hatással volt a beruházásokra: magas szinten szignifikáns visszatartó hatása volt, míg alacsony szinten ez a kapcsolat nem volt kimutatható. A szerződések kikényszerítésének gyenge jogi háttere az átmeneti országok másik gyakori problémája. Érdekes módon a szerzők ennek nem találták közvetlen hatását a beruházásokra, noha közvetett módon, a szerződésszegés valószínűségén keresztül nyilvánvalóan befolyásolhatják azokat. A tanulmány megerősítette, hogy a gazdaságok szervezeti formája, pénzügyi szerkezete fontos hatással bír a beruházásokra. Nevezetesen, a magasabb szintű likviditás, a kamattámogatásokhoz való hozzáférés pozitívan, míg a gazdasági társasági forma inkább negatívan befolyásolta a beruházási aktivitást.

Zylbersztajn és Lazzarini (2005) a technológiai licencszerződések tartósságát vizsgálta Brazíliában a vetőmaggyártó vállalatok és a kormányzati K+F cég, az EMBRAPA között. Eredményeik szerint a szerződések felmondásának valószínűsége csökkent a kapcsolatban elérhető kvázi járadék szintjével és a múltbéli pozitív tapasztalatokkal. Ugyanakkor a szerződések felbontása növekedett az olyan zavarok

szintjével, amelyek befolyásolták a technológia iránti keresletet, illetve az eltelt idő hosszával.

EMPIRIKUS FELMÉRÉS A BESZERZÉSI KÖLTSÉG ALATTI ÁR TILALMÁRÓL

Kérdőíves felmérésünkben elsősorban a termelők és feldolgozók/felvásárlók, valamint a feldolgozók és kereskedők közötti szerződéses kapcsolatok jellegére, azok kikényszeríthetőségére, illetve törvényi szabályozással kapcsolatos véleményekre koncentráltunk. A kérdéseknél felhasználtuk korábbi saját tapasztalatainkat, valamint a kevés számú hasonló témájú nemzetközi kutatások eredményeit, elsősorban *Antia és Frazer (2001)*, *Boger és Beckmann (2004)*, illetve *Koford és Miller (2006)* munkáit. A következőkben a kérdőívől csak a téma szempontjából legfontosabb részeket elemezzük.

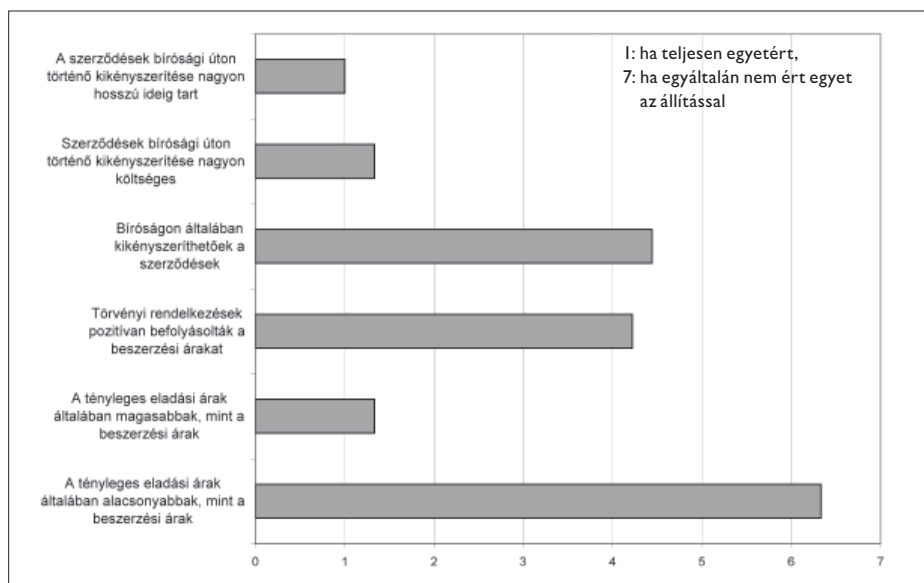
Leíró statisztika

A mintában 30 százalékban termelők, 70 százalékban pedig élelmiszer-feldolgozók szerepelnek. A válaszadó vállalatok nagysága a foglalkoztatott létszámot tekintve a mikrovállalkozástól (1 fő) a nagyobb közepes vállalkozásig terjedt (120 fő). A cégeket általában 1995-ben alapították, tehát jelentősebb múltra visszatekintő vállalkozásokról van szó. A válaszadók fele külföldre is értékesít, de 90 százalékban kizárólagosan magyar tulajdonban vannak.

A piaci partnerek száma átlagosan 215 fölött van, de e mögött néhány nagyobb élelmiszer-ipari vállalat rendkívül kiterjedt üzleti köre van, a legkevesebb partner 5, míg a legtöbb 1700. A nagy szóródás az üzleti partnerek számában kevésbé mutatkozik a legfontosabb üzleti partner részesezésében az összes értékesítésből. Ennek átlagos aránya 37 százalék, amelyhez 15 százalék minimum- és 60 százalék maximumérték tartozik. A legfontosabb partnerrel átlagosan hat éve vannak kapcsolat

I. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai I.



ban, a kapcsolódó szélsőértékek 1 és 18 év. A válaszadók legfontosabb üzleti partnere kétharmadban kizárólag magyar tulajdonú vállalat volt. A vállalatok 78 százaléka rendelkezett írásos szerződéssel, amelyből 44 százalékuknak határozott idejű szerződése volt. A szerződések általában egy évre szóltak. A szerződés 63 százalékban tartalmazott árat, de csak 13 százalékuk tartalmazott értékesítendő mennyiséget. A válaszadók döntő többsége úgy vélte, hogy legalább 75 százalékban teljesülnek a szerződés feltételei. A partnerváltás nehézségeit 6-osra értékelték az 1–7-ig tartó skálán. A fizetési határidő átlagban 34 nap.

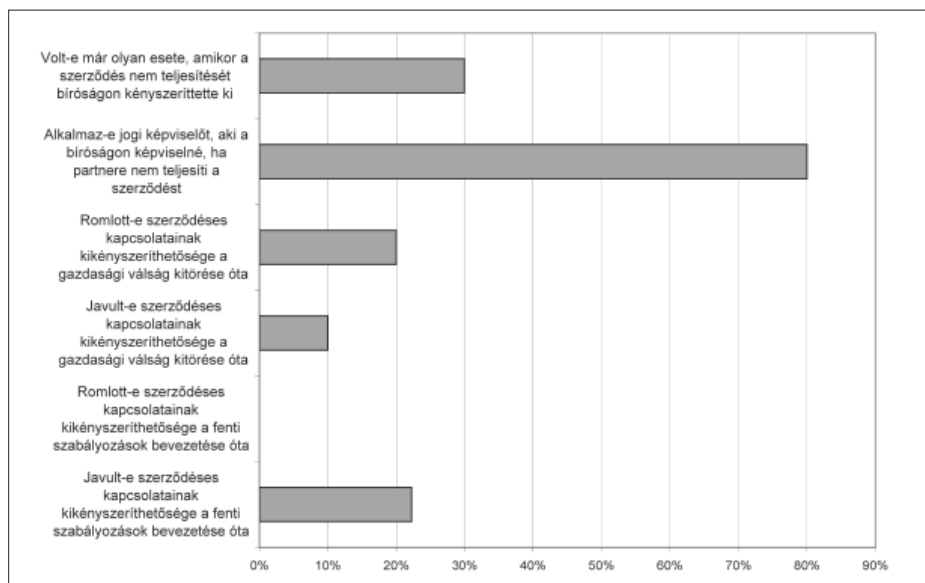
Az 1. ábrán a különböző kérdésekre adott válaszok átlagértékeit látjuk. A válaszadókat megkértük, hogy a megfogalmazott állításokat egytől hétig tartó skálán értékeljék (1: ha teljesen egyetért az állítással, 7: ha egyáltalán nem ért egyet az állítással). A válaszokból jól látszik a hazai jogrendszer hatékony működésével szembeni erős szkepticizmus. A válaszadók egyöntetűen úgy vélték, hogy a szerződések bírósági

úton történő kikényszerítése hosszú ideig tart és nagyon költséges. A közepesnél kicsit rosszabbra ítélték a bíróságok gyakorlatát általában, mint ahol ki lehet kényszeríteni a szerződéseket. Hasonlóan inkább negatívan értékelték a szóban forgó törvények hatását, mint amelyek pozitívan befolyásolták a beszerzési árakat. Döntően úgy vélekedtek, hogy az eladási árak magasabbak, mint a beszerzési árak, illetőleg ennek az ellenkezőjéről úgy gondolták, hogy nem igaz.

A 2. ábra az eldöntendő kérdésekre adott válaszok átlagát mutatja. Hasonlóan az előbbi ábrához, a törvényi szabályozással, illetve a törvények kikényszeríthetőségével kapcsolatos véleményekre voltunk kíváncsiak. Igyekeztünk megtudni azt is, hogy a gazdasági válság hogyan befolyásolta a válaszadók helyzetét. A válaszadók egyöntetűen úgy vélték, hogy a bevezetett szabályozás nem rontott a helyzetükön, ugyanakkor csak 22 százalékuk vélte úgy, hogy ez javított a szerződéseik kikényszeríthetőségén. A gazdasági válság némileg átrendezte

2. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai 2.



a kapcsolatokat. A válaszadók 20 százalékának romlott, míg 10 százalékának javult a helyzete a szerződések kikényszeríthetősége terén a gazdasági válság kitörése óta eltelt időszakban. A válaszadók 30 százalékának volt peres ügye, 80 százalékuk pedig jogi képviselőt alkalmazna peres ügyekben. Átlagosan 2,4 millió forint veszteséget lennének hajlandók elviselni, mielőtt bíróságra mennének vitás ügyekben.

Eredmények

A következőkben a válaszadók véleményét részletesebben megvizsgáljuk fontosabb jellemzőik alapján. Első lépcsőben az ágazati megoszlás szerint ismertetjük az eredményeket (3. ábra).

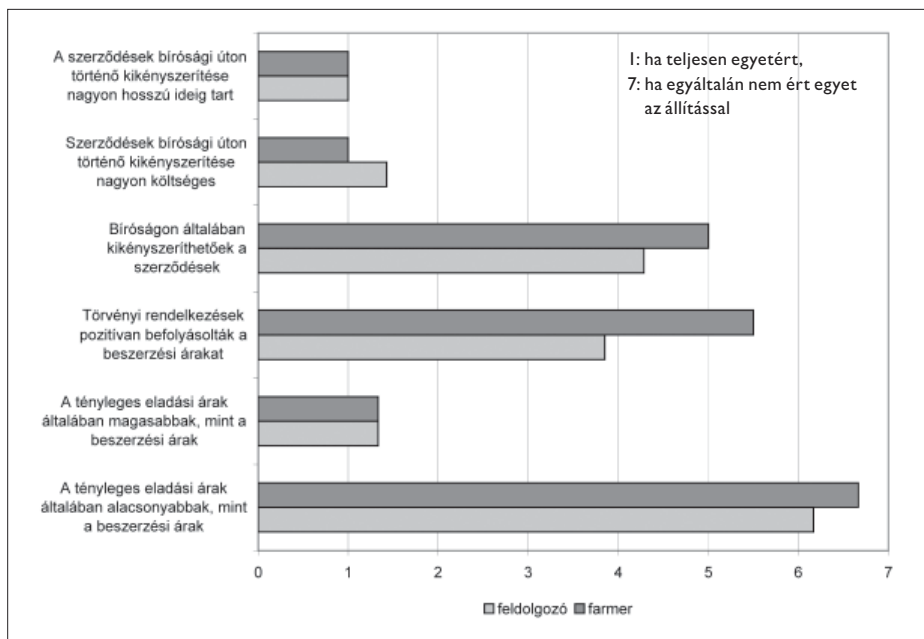
A válaszadók általában gyengének ítélik meg a szerződések kikényszerítésének lehetőségeit, függetlenül az ágazati hovatartozástól. A válaszadók egyöntetűen úgy vélték, hogy a szerződések bírósági úton történő kikényszerítése hosszú ideig tart és nagyon költséges. A feldolgozók a termelőknél valamivel pozitívabban értékelték

annak lehetőségét, hogy ki lehet kényszeríteni a szerződéseket a bíróságokon. Hasonlóan, a feldolgozók kevésbé értékelték negatívan a törvények hatását, mint a farmerek. De nem volt különbség a két csoport között annak megítélésében, hogy az eladási árak magasabbak, mint a beszerzési árak, illetőleg ennek az ellenkezőjének elutasításában.

A válaszok jobban szóródtak a szabályozás megítélésében ágazatok szerint (4. ábra). Noha mindkét csoportban egyöntetűen úgy vélték, hogy a bevezetett szabályozás nem rontott a helyzetükön, ugyanakkor míg a farmerek 17 százaléka, addig a feldolgozók 33 százaléka vélte úgy, hogy a bevezetett jogszabályok javítottak a szerződések kikényszeríthetőségén. Érdekes módon a farmereknek valamivel magasabb arányban (33 százalék) volt már peres ügye, mint a feldolgozóknak (28 százalék). A feldolgozók viszont nagyobb arányban (86 százalék) alkalmaznak jogi képviselőt, mint a termelők (67 százalék). A farmereknek nagyobb arányban (33 százalék) rom-

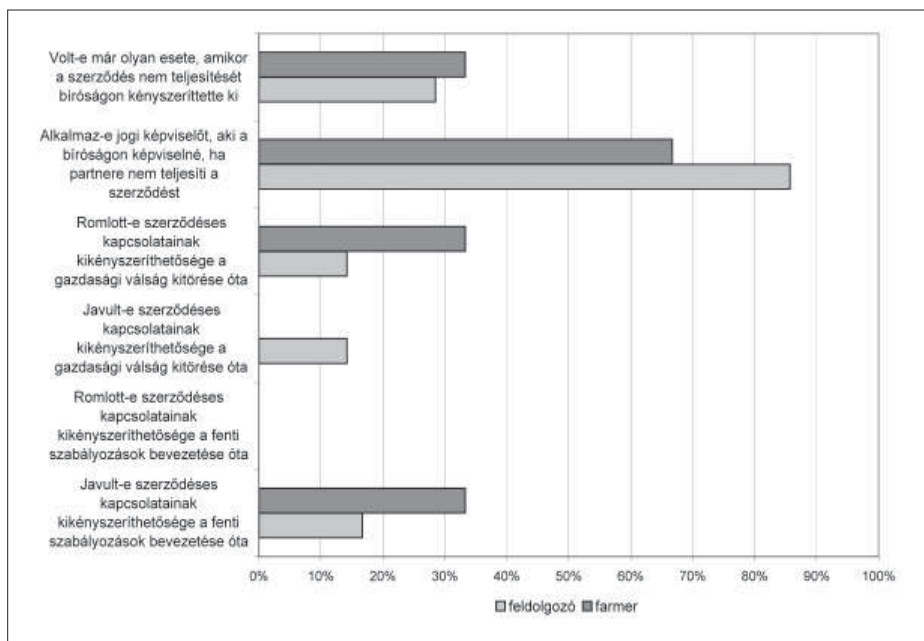
3. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai ágazat szerint I.



4. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai ágazat szerint 2.



lott a szerződések kikényszeríthetősége terén a helyzetük, mint a feldolgozóknak (14 százalék) a gazdasági válság kitörése óta eltelt időszakban. A feldolgozók 14 százaléka jelezte, hogy javult a helyzete a gazdasági válság kitörése óta, míg a termelők nem tudtak beszámolni semmilyen javulásról.

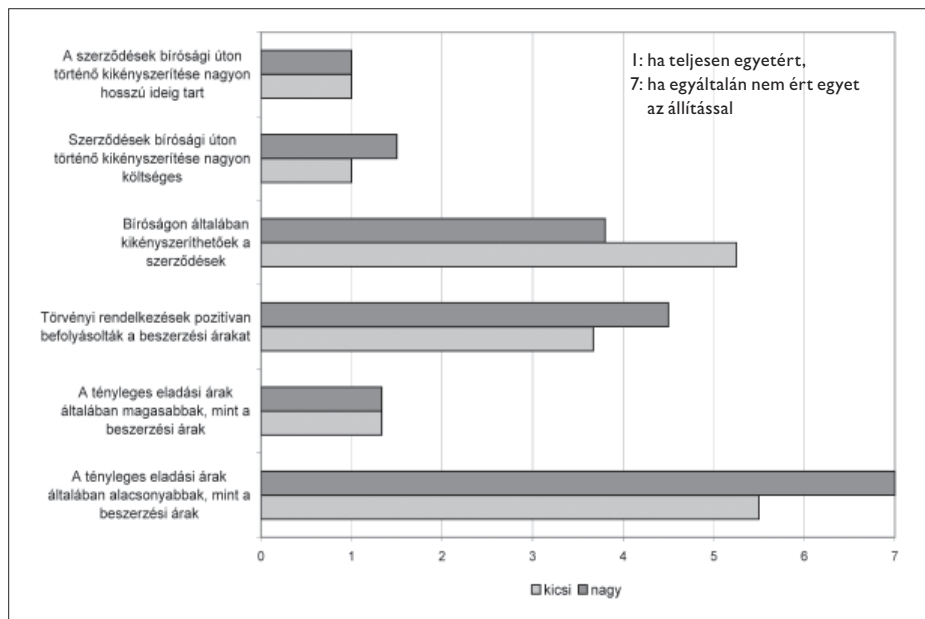
A következő lépésben a vállalatnagyság szerint vizsgáltuk a válaszokat. A vállalatokat két csoportba osztottuk. Ha a foglalkoztatott létszám 10 fő alatt volt, akkor kicsinek, e fölött pedig nagyoknak neveztük az adott vállalatot. A válaszadók vállalatnagyságtól függetlenül úgy vélték, hogy a szerződések bírósági úton történő kikényszerítése lassú és költséges (5. ábra). A nagyobb méretű vállalatok valamivel pozitívabban értékelték a szerződések kikényszeríthetőségének lehetőségét a bíróságokon. Érdekes módon a kisebb méretű vállalatok pozitívabban értékelték a törvények hatását, mint a nagyok. De nem volt különbség a két csoport között annak megítélésében, hogy az eladási árak magasabbak, mint a

beszerzési árak, illetve ennek az ellenkezőjét a kisebb méretű vállalatok kevésbé utasították el.

A válaszok jobban szóródtak a szabályozás megítélésében, mint ágazatok szerint (6. ábra). Mindkét csoportban egyöntetűen úgy vélték, hogy a bevezetett szabályozás nem rontott a helyzetükön. Ezzel szemben a kisvállalatok 22 százaléka és a nagyvállalatok 20 százaléka vélte úgy, hogy a bevezetett jogszabályok javítottak a szerződések kikényszeríthetőségén. A várakozásoknak megfelelő módon a nagyvállalatoknak valamivel magasabb arányban (33 százalék) volt már peres ügye, mint a kisebb cégeknek (25 százalék). Hasonlóan, a nagyvállalatok nagyobb arányban (83 százalék) alkalmaznak jogi képviselőt, mint a kisvállalatok (75 százalék). A kisebb cégeknek nagyobb arányban (25 százalék) romlott a szerződések kikényszeríthetősége terén a helyzetük, mint a nagyvállalatoknak (17 százalék) a gazdasági válság kitörése óta eltelt időszakban. A nagyobb vállalatok 17

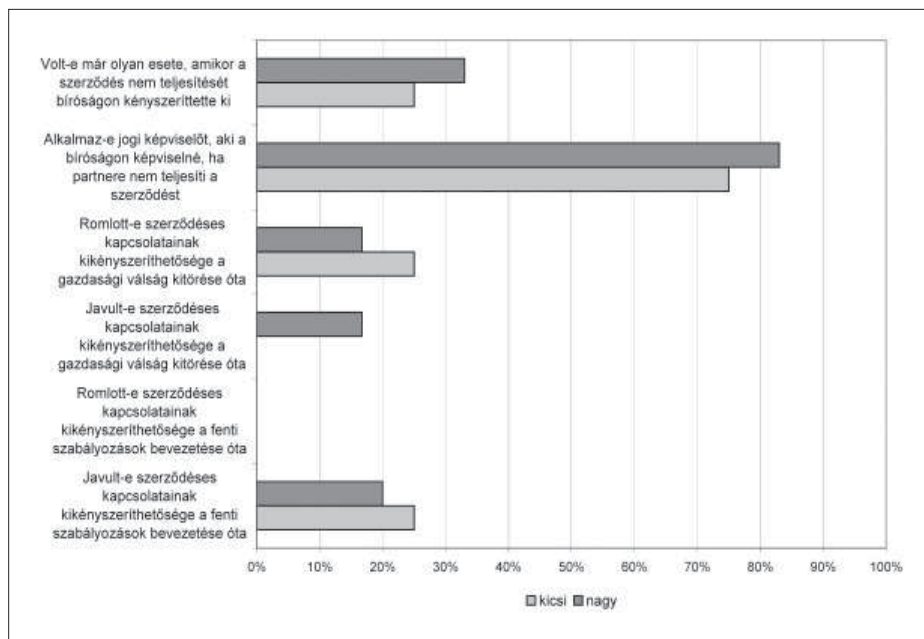
5. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai vállalatnagyság szerint I.



6. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai vállalatnagyság szerint 2.



százaléka jelezte, hogy javult a helyzete a gazdasági válság kitörése óta, míg a kis cégek helyzete nem javult.

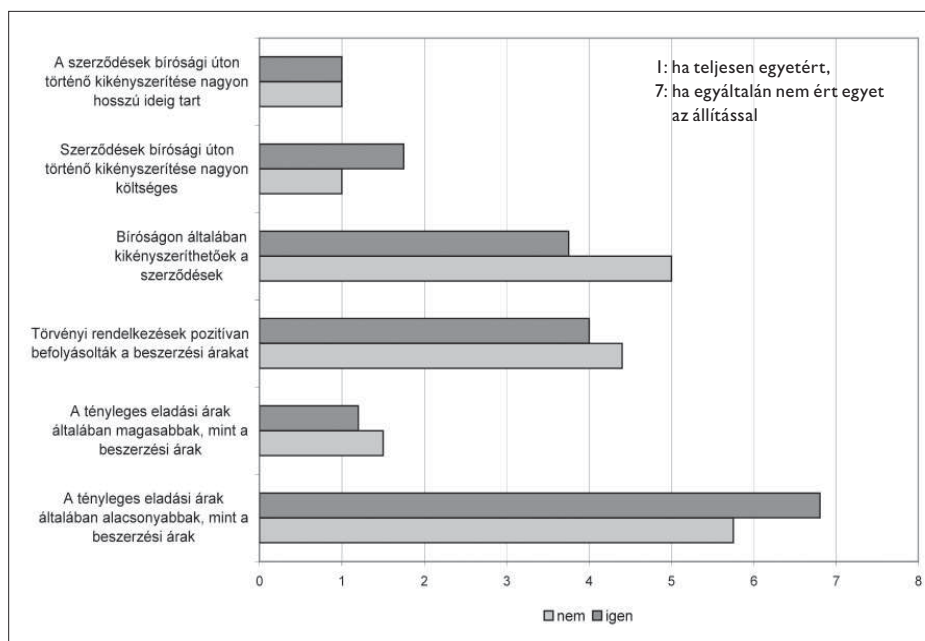
Végezetül a válaszadók exportorientációja alapján mutatjuk be az eredményeket (7. ábra). A vállalatokat két csoportba osztottuk aszerint, hogy exportálnak (igen) vagy sem (nem). Hipotézisünk az volt, hogy az exportáló vállalatok vélhetően rugalmasabbak, mint azok a cégek, amelyek csak a belföldi piacra termelnek. A válaszadók általában gyengének ítélik meg a szerződések kikényszerítésének lehetőségeit, függetlenül az exportorientációtól. A válaszadók egyöntetűen úgy vélték, hogy a szerződések bírósági úton történő kikényszerítése hosszú ideig tart és nagyon költséges. Az exportáló cégek a kizárólag a hazai piacon értékesítőknél némileg pozitívabban értékelték annak lehetőségét, hogy ki lehet kényszeríteni a szerződéseket a bíróságokon. Érdekes módon, az exportáló vállalatok inkább negatívan értékelték

a törvények hatását, mint a belföldi orientációjú cégek. De nem volt különbség a két csoport között annak megítélésében, hogy az eladási árak magasabbak, mint a beszerzési árak, illetve ennek az ellenkezőjét az exportáló vállalatok jobban elutasították.

A válaszok erőteljesen szóródtak a szabályozás megítélésében exportorientáció szerint. Mindkét csoportban egyöntetűen úgy vélték, hogy a bevezetett szabályozás nem rontott a helyzetükön. Ezzel szemben csak az exportáló cégek (40 százalékban) vélték úgy, hogy a bevezetett jogszabályok javítottak a szerződések kikényszeríthetőségén, míg a hazai piacon értékesítő vállalatok semmilyen javulásról nem számoltak be. A belföldi piacra termelő vállalatok helyzetén nem változtatott a gazdasági válság sem pozitív, sem negatív irányban. Az exportáló cégek 40 százaléka romlásról, míg 20 százaléka javulásról számolt be a szerződések kikényszeríthetősége terén a gazdasági válság kezdete óta. Az exportáló

7. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai exportorientáció szerint



vállalatoknak kétszer nagyobb arányban (40 százalék) volt már peres ügye, mint a hazai piacon értékesítő cégeknek (20 százalék). Ugyanakkor azonos arányban (80 százalék) alkalmaznak jogi képviselőt mindkét csoportban.

ÖSSZEFOGLALÁS

A cikk a szerződéses kapcsolatok kikényszeríthetőségét vizsgálja a hazai élelmiszerláncokban, különös tekintettel a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek beszerzési ár alatti eladásának tiltásáról szóló törvény rendelkezéseire. A mintát bemutató leíró statisztikai elemzés után a törvény kikényszeríthetőségére koncentráltunk. Mivel a mintában egyaránt szerepelnek feldolgozó és termelő vállalkozások, valamint kis- és nagyvállalatok, a cégek tapasztalatait a legfontosabb ismérvek szerint kialakított csoport alapján vizsgáltuk. Az összes csoportra jellemző egyöntetű vélemény, hogy a szerződések bírósági

úton történő kikényszerítése hosszú ideig tart és nagyon költséges. További közös eredmény, hogy bár csak a cégek kis része fordult bírósághoz szerződések kikényszerítésének a céljával (ezen belül azonban a konkrét százalékokat mérve már nyilvánvaló különbségek vannak a válaszadók között csoportismérvek szerint), nagy többségüknek, még a kis cégeknek is van jogi képviselője. A többi kérdés esetében a vélemények megoszlanak annak függvényében, hogy termelő vagy kereskedelmi (ágazat), kis vagy nagy (méret), exportáló vagy nem (exportorientáció) vállalatokról beszélünk. A válaszadókról általában elmondható, hogy a szabályozás bevezetése nem rontott a helyzetükön, ugyanakkor a szabályozás csak kismértékben javította néhány meghatározott csoport helyzetét, mint a nagyobb méretű és exportorientált cégek. A gazdasági válság negatív hatását a szerződések kikényszeríthetőségére vizsgálva, szintén megoszlanak a vélemé-

nyek az egyes cégcsoportok között. Általában azt mondhatjuk, hogy a termelő, a kisebb méretű és exportáló cégek nagyobb arányban jelezték a gazdasági válság negatív hatását, mint a feldolgozó, nagyméretű és hazai piacra termelő vállalatok. Megállapíthatjuk, hogy általában véve a cégek pozitívan fogadták a magyar szabályozást, noha ennek hatékonyságáról megoszlik a véleményük.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A tanulmány alapjául szolgáló kutatást a GVH Versenykultúra Központja és a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 program, A tudás alapú gazdaság Magyarországon című alprojektje támogatta

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

- (1) Boger, S. – Beckman, V. (2004): Courts and contract enforcement in transition agriculture: theory and evidence from Poland. *Agricultural Economics*; 31: 251-263. pp. – (2) Cungu, A. – Gow, H. – Swinnen, J.H.M. – Vranken, L. (2008): Investment with weak contract enforcement: evidence from Hungary during transition. *European Review of Agricultural Economics*; 35: 75-91. pp. – (3) Djankov, S. – La Porta, R. – Lopez-de-Silanes, F. – Shleifer, A. (2003): Courts. *Quarterly Journal of Economics*. 118 (2) 453-517. pp. – (4) Dries, L. – Reardon, T. – Swinnen, J.F.M. (2004): The Rapid Rise of Supermarkets in Central and Eastern Europe: Implications for the Agrifood Sector and Rural Development. *Development Policy Review*; 22: 525-556. pp. – (5) Fafchamps, M. (1996): Enforcement of commercial contracts in Ghana. *World Development*, 24 (3) 427-448. pp. – (6) Gow, H.R. – Swinnen, J.F.M. (2001): Private Enforcement Capital and Contract Enforcement in Transition Economies. *American Journal of Agricultural Economics*; 83: 686-690. pp. – (7) Gow, H.R. – Streeter, D.H. – Swinnen, J.F.M. (2000): How private contract enforcement mechanisms can succeed where public institutions fail: the case of Juhocukor a.s. *Agricultural Economics*; 23: 253-265. pp. – (8) Greif, A. (1993): Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*; 83 (3) 525-548. pp. – (9) Guo, H. – Jolly, R.W. (2008): Contractual arrangements and enforcement in transition agriculture: Theory and evidence from China. *Food Policy*; 33, 570-575. pp. – (10) Hart, O. – Moore, J. (1990): Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*; 98: 1119-1158. pp. – (11) Klein, B. (1996): Why hold-ups occur: the self-enforcing range of contractual relationships. *Economic Inquiry*; 34, 444-463. pp. – (12) Klein, B. – Leffler, K.B. (1981): The role of market forces in assuring contractual performance. *Journal of Political Economy*; 89 (4) 615-641. – (13) Koford, K. – Miller, J.B. (2006): Contract enforcement in the early transition of an unstable economy. *Economic System*; 30, 1-23. pp. – (14) McCullough, E.B. – Pingali, P.L. – Stamoulis, K.G. (ed.) (2008): *The Transformation of Agri-Food Systems. Globalization, Supply Chains and Smallholder Farmers*. Earthscan, London, UK – (15) Milgrom, P. – North, D.C. – Weingast, B.R. (1990): The role of institutions in the revival of trade: the medieval law merchant, private judges, and the champagne fairs. *Economics and Politics*; 1 (1) 1-23. pp. – (16) Reardon, T. – Swinnen, J.F.M. (2004): Agrifood Sector Liberalisation and the Rise of Supermarkets in Former State-controlled Economies: A Comparative Overview. *Development Policy Review*; 22: 515-523. pp. – (17) Telser, L.G. (1980): A theory of self-enforcing agreements. *Journal of Business*; 53: 27-44. pp. – (18) Vorley, B. – Fearne, A. – Ray, D. (ed.) (2007): *Regoverning Markets. A Place for Small-Scale Producers in Modern Agrifood Chains?* Gower Publishing, Aldershot, UK – (19) Williamson, O.E. (1979): Transaction cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22 (10) 3-61. pp. – (20) Williamson, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York – (21) Woodruff, C. (1998): Contract enforcement and trade liberalization in Mexico's footwear industry. *World Development*, 26 (6) 979-991. pp. – (22) Zylbersztajn, D. – Lazzarini, S.G. (2005): On the survival of contracts: assessing the stability of technology licensing agreements in the Brazilian seed industry. *Journal of Economic Behavior & Organization*; 56, 103-120. pp.

TARTALOM

<i>Kosztolányi Dezső: A játék</i>	487
---	-----

TANULMÁNY

<i>Fertő Imre – Bakucs Zoltán: Szerződéses kapcsolatok az élelmiszerláncban és a szerződések kikényszeríthetősége</i>	488
<i>Törőné Dunay Anna: A Közös Agrárpolitika reformja – új lehetőség a felzárkózásra?</i>	500
<i>Kozák János: A világ libahústermelésének és -kereskedelmének alakulása az elmúlt évtizedekben</i>	512
<i>Gáspár Andrea: Mezőgazdasági egyéni vállalkozók adóterhének alakulása Magyarországon (2000–2010)</i>	522
<i>Juhász Anikó – Wagner Hartmut: Magyarország élelmiszer-gazdasági export-versenyképességének elemzése</i>	530

SZEMLE

<i>Csete László: Erdei Ferenc politikai életrajzáról – könyvismertető</i>	542
---	-----

KRÓNIKA

<i>Romány Pál: Élelmezési Világnap 2012</i>	545
<i>Katonáné Kovács Judit: A tanár, a tudós és az ember – A 70 éves Szabó Gábor professzor köszöntése</i>	548

„Hensch Árpád nyomdokain” – konferenciafelhívás	554
Kérdések a Gazdálkodás várható szerzőihez, illetve olvasóihoz	559
Előfizetési felhívás	563
Summary	555
Contents	558