TANULMÁNY

Szerződéses kapcsolatok az élelmiszerláncban és a szerződések kikényszeríthetősége[1]

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 kötelességeiket. 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 kihívásokat 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 kí-

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

nálati 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 agrárpiaci 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 kérdőíven alapuló empirikus felmérés segítségével elemzi a beszállítók, illetve feldolgozók–kiskereskedők 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 kényszeríthetőek 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 eltűrni a pénzügyi veszteséget, ellenben sosem kötne üzletet az őt becsapó partnerrel. Noha ezek az extrém feltevések hasznosak analitikus szempontból, azonban az empirikus elemzés számára kevéssé 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, végezetül a vállalat vagy az egyén jellemzői. A bírósági kikényszerítés közvetett költségei 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 szerződéskikényszerítés költségei és hasznai. Ezek nyilvánvalóan függnek a szerződés értékétől, illetve a magán- és közintézmények szerződéskikényszerítési eljárásainak hatékonyságától. *Williamson (1985)* hangsúlyozza, hogy a relációspecifikus 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 szerződésspecifikus 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 termelékenységnövekedéshez 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 túlcsorduló 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-

szerítési 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 kérdőívből csak a téma szempontjából legfontosabb részeket elemezzük.

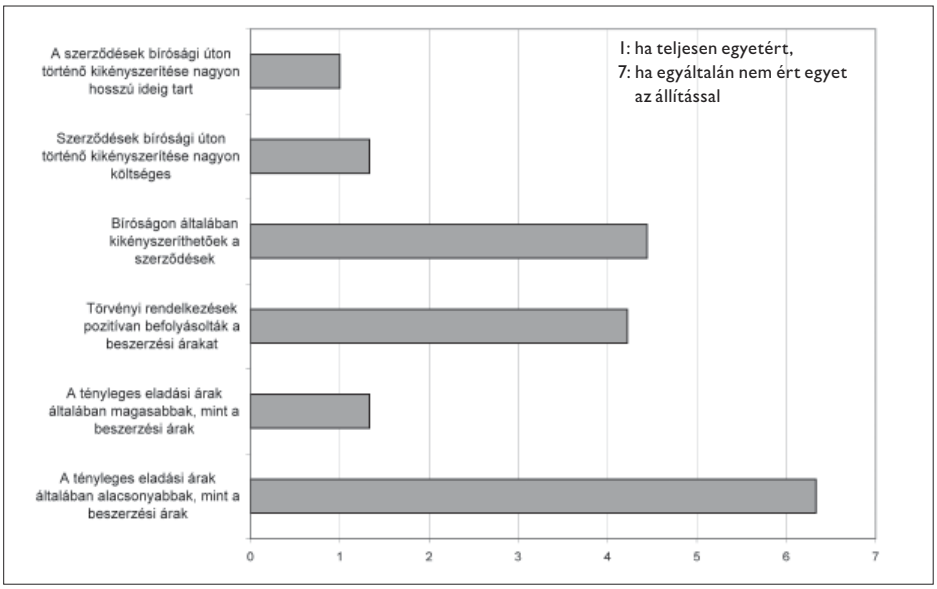
Leíró statisztika

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 részesedésében 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-

1. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai 1.



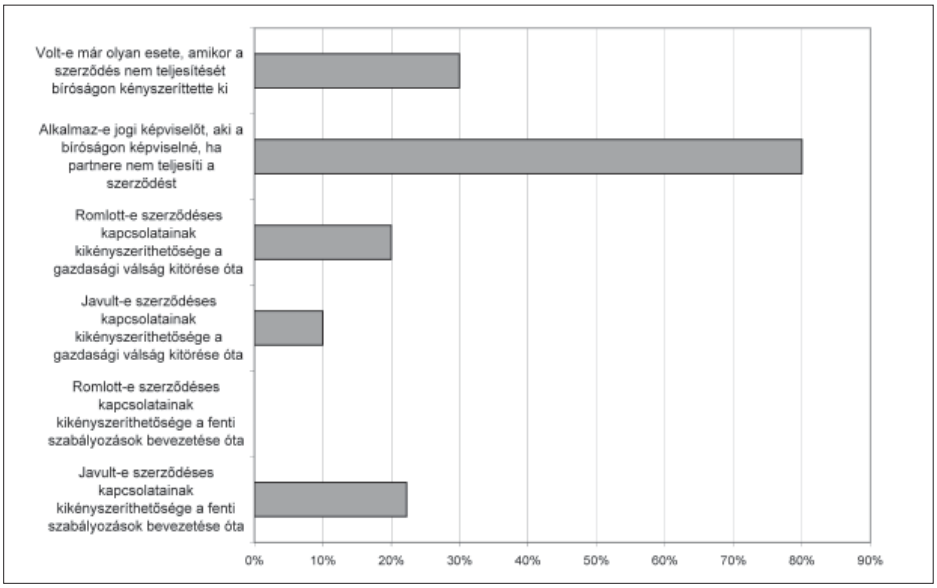
ban, a kapcsolódó szélsőértékek 1 és 18 év. A válaszadók legfontosabb üzleti partnere kétharmadban kizárólag magyar tulajdonú vállalat volt. A vállalatok 78 százaléka rendelkezett írásos szerződéssel, amelyből 44 százalékuknak határozott idejű szerződése volt. A szerződések általában egy évre szóltak. 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

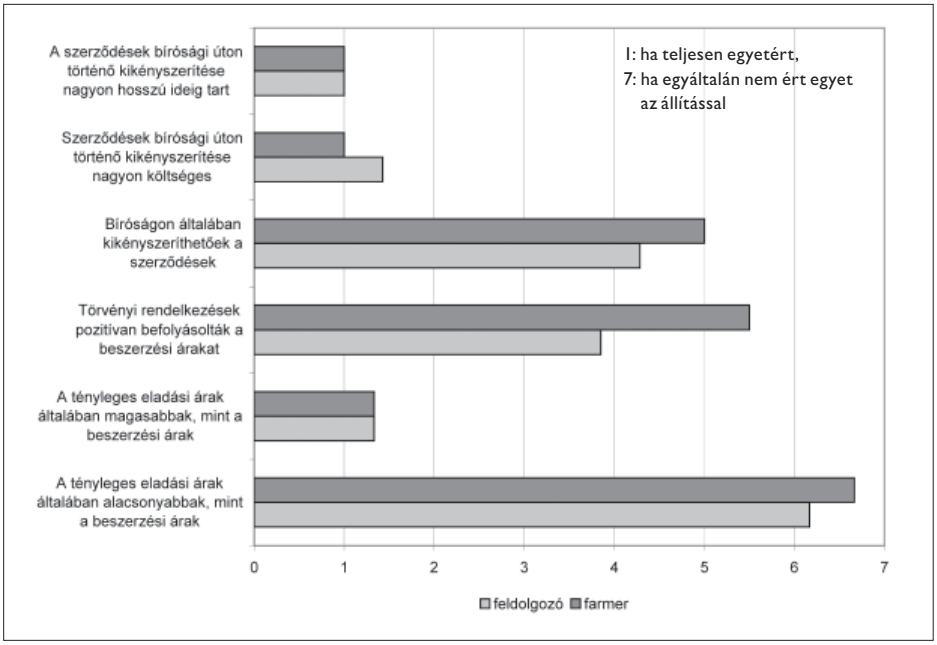
A következőkben a válaszadók véleményét részletesebben megvizsgáljuk fontosabb jellemzőik alapján. Első lépcsőben az ágazati megoszlás szerint ismertetjük az eredményeket (3. ábra).

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 pozitívabben 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 szerződéseik 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-

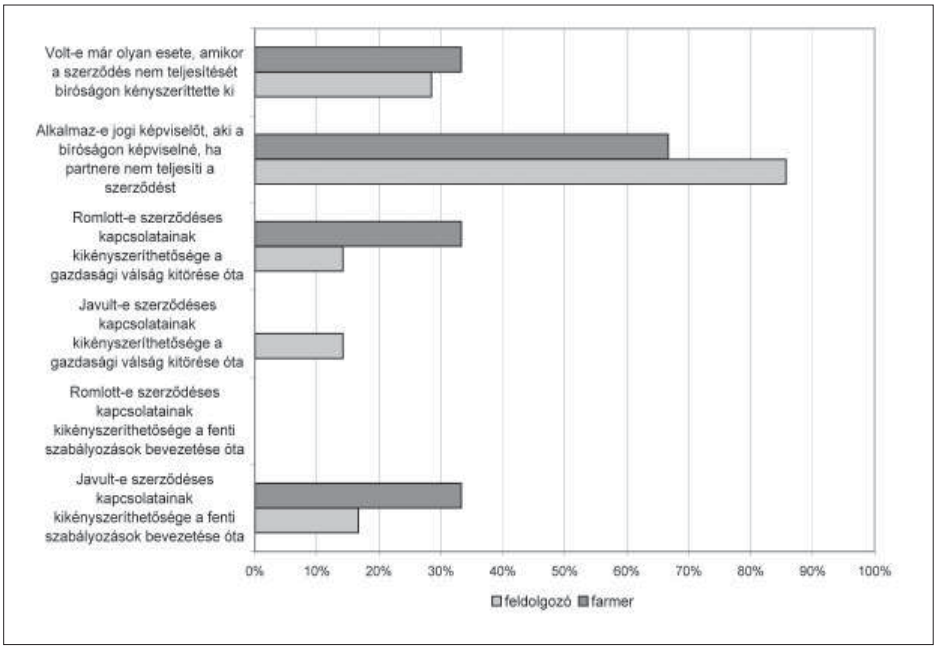
3. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai ágazat szerint 1.



4. ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai ágazat szerint 2.



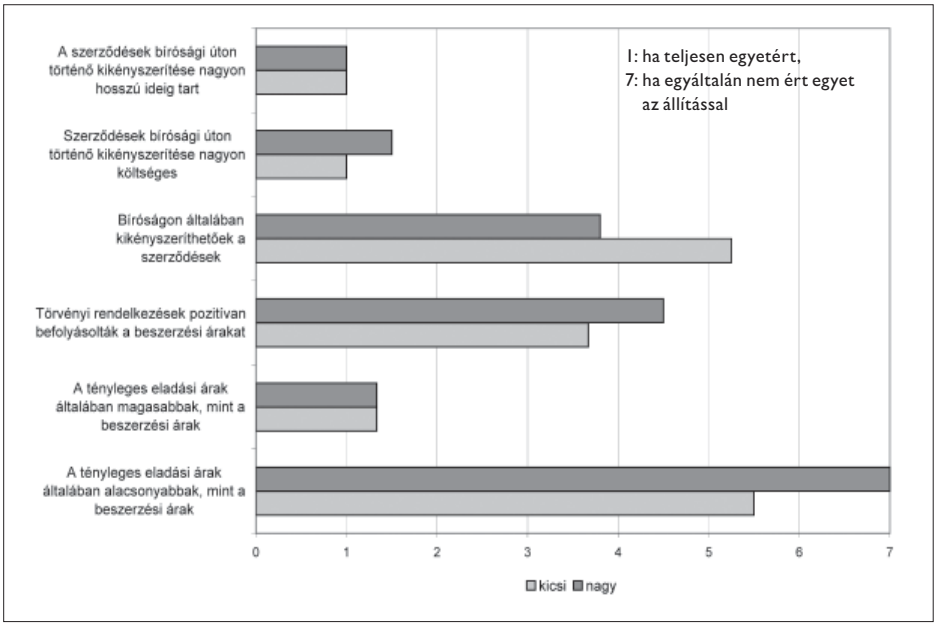
lott a szerződések kikényszeríthetősége terén a helyzetük, mint a feldolgozóknak (14 százalék) a gazdasági válság kitörése óta eltelt időszakban. A feldolgozók 14 százaléka jelezte, hogy javult a helyzete a gazdasági válság kitörése óta, míg a termelők nem tudtak beszámolni semmilyen javulásról.

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 nagynak 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.

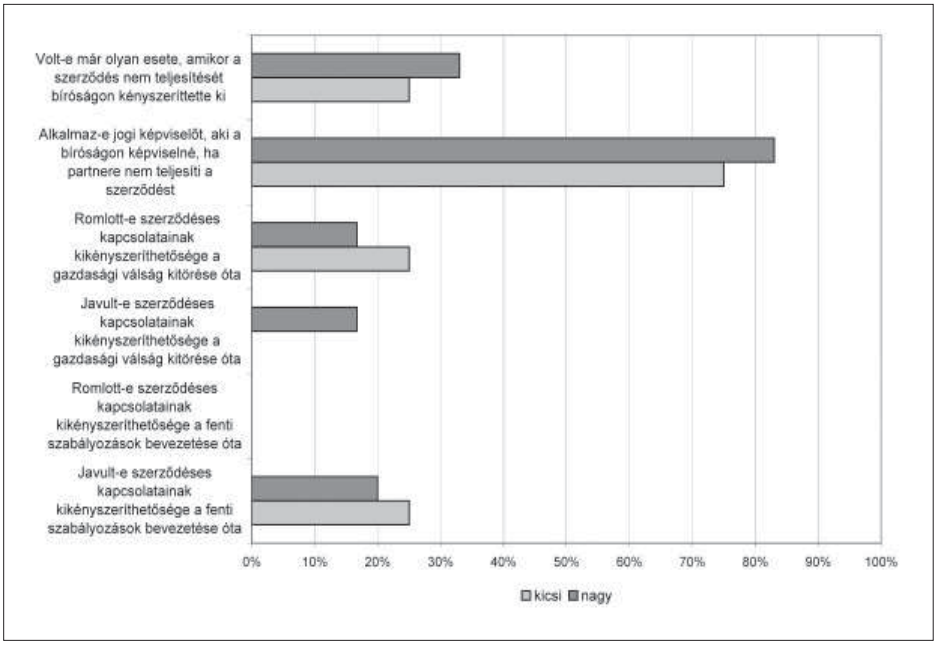
A válaszok jobban szóródtak a szabályozás megítélésében, mint ágazatok szerint (6. ábra). Mindkét csoportban egyöntetűen úgy vélték, hogy a bevezetett szabályozás nem rontott a helyzetükön. Ezzel szemben a kisvállalatok 22 százaléka és a nagyvállalatok 20 százaléka vélte úgy, hogy a bevezetett jogszabályok javítottak a szerződéseik 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.

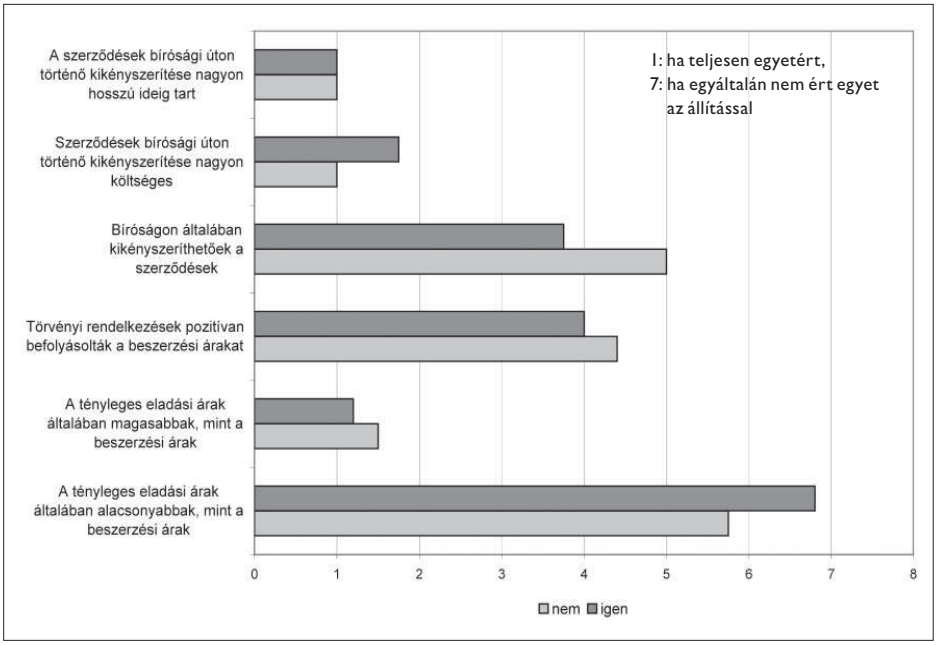


százaléka jelezte, hogy javult a helyzete a gazdasági válság kitörése óta, míg a kis cégek helyzete nem javult.

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 szerződéseik 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 véleme-

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. Quaterly 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

Kosztolányi Dezső: A játék 487

TANULMÁNY

Fertő Imre – Bakucs Zoltán: Szerződéses kapcsolatok az élelmiszerláncban és a szerződések kikényszeríthetősége 488

Törőné Dunay Anna: A Közös Agrárpolitika reformja – új lehetőség a felzárkózásra? 500

Kozák János: A világ libahústermelésének és -kereskedelmének alakulása az elmúlt évtizedekben 512

Gáspár Andrea: Mezőgazdasági egyéni vállalkozók adóterhének alakulása Magyarországon (2000–2010) 522

Juhász Anikó – Wagner Hartmut: Magyarország élelmiszer-gazdasági export-versenyképességének elemzése 530

SZEMLE

Csete László: Erdei Ferenc politikai életrajzáról – könyvismertető 542

KRÓNIKA

Romány Pál: Élelmezési Világnap 2012 545

Katonáné Kovács Judit: A tanár, a tudós és az ember – A 70 éves Szabó Gábor professzor köszöntése 548

„Hensch Árpád nyomdokain" – konferenciafelhívás 554

Kérdések a **Gazdálkodás** várható szerzőihez, illetve olvasóihoz 559

Előfizetési felhívás 563

Summary 555

Contents 558