

Készült a Gazdasági Versenyhivatal megbízásából

**Az agrárrendtartási és kereskedelmi törvények egyes
beszállító-védelmi szabályai érvényesülésének tapasztalatai**

Bakucs Lajos Zoltán – Fertő Imre

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

Budapest, 2010. Október

Tartalomjegyzék

Bevezetés	3
1. A beszerzési költség alatti értékesítés tilalma – egy nemzetközi áttekintés	5
1.1. RBC szabályozás egyes OECD országokban	6
1.2. Üzleti stratégiák, amelyek esetében megalapozott a beszerzési ár alatti értékesítés	9
1.3 Empirikus kutatások eredményei	12
2. Szerződések kapcsolatok az élelmiszerláncban és a szerződések kikényszeríthetősége	18
2.1. Elméleti háttér	18
2.1.1. Szerződéses kapcsolatok és a tranzakciós költségek elmélete	18
2.1.2. A szerződések kikényszerítése elméletei	19
2.2. Empirikus tanulmányok a szerződéses kapcsolatokról	22
2.2.1. A szerződéses kapcsolatok jellemzői az átmeneti országokban	23
2.2.2. Empirikus tanulmányok a szerződések kikényszerítéséről	25
2.2.3. Az empirikus tanulmányok fontosabb tanulságai	27
3. Empirikus felmérés a beszerzési költség alatti ár tilalmáról	28
3.1. Leíró statisztika	28
3.2. Eredmények	31
4. Összefoglalás	36
Irodalomjegyzék	38
Melléklet: Kérdőív	42

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 és szerzőtársai 2004, Reardon és Swinnen 2004). A gazdasági átalakulás nehézségei mellett ez pótlólagos kihívásokat jelentett az élelmiszertermelők 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 és szerzőtársai 2008, Swinnen 2007, Vorley és szerzőtársai 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 kínálati 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 a 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 tanulmány célja, hogy megvizsgálja a hazai szabályozás érvényesülését a hazai élelmiszerpiacon.

A kiskereskedelmi árögzítés, a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmának gyakorlata több évtizedes múltra tekint vissza a fejlett országokban. Ezért a tanulmány első részében áttekintjük a fontosabb nemzetközi szabályozási példákat. A kiskereskedelmi árak szabályozásának elméleti problémáival növekvő irodalom foglalkozik. A tanulmány bemutatja a legfontosabb elméleti megfontolásokat különös tekintettel azok szabályozási gyakorlatra vonatkozó ajánlásokra vonatkozó következményeire. Az első részt a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmára vonatkozó empirikus irodalom eredményeinek ismertetésével zárul.

A hazai gazdasági szereplők jelentős hányada a jogszabályok gyenge kikényszeríthetőségére panaszkodik az üzleti életben. Nincs ez másképpen a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmával kapcsolatban. Ezért a tanulmány második részében áttekintjük a nemzetközi agrárközgazdaságtani irodalomnak azt az irányát, amely elsősorban azt vizsgálja, milyen tényezők határozzák meg a beszállítók és kereskedelmi partnereik közötti szerződések típusát, illetve a szerződések betartatását másképpen kikényszerítését (enforcement). 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 szerződéskötési gyakorlatot vizsgálják (például Milgrom és társai 1990 Greif 1993, Fafchamps 1996, Woodruff 1998). Külön csoportba sorolhatók azok a kutatások, amelyek célpontjában átmeneti gazdaságok állnak (például Greif és Kandel 1995, Koford és Miller 1999, Gow és Swinnen 2001, Beckmann és Boger 2004) hiszen itt a piaci intézmények fejlődése valamint az áttérés a központi irányítású gazdaságpolitikából a piaci mechanizmusokra, meghatározó fontosságú a beszállítók és kereskedelmi partnereik közötti szerződéses kapcsolatok alakulásának szempontjából. Várható, hogy az átmeneti gazdaságokban a piaci illetve jogi intézmények nyugati országokhoz viszonyított fejletlensége más szerződés típusokat illetve beszállító-kereskedői kapcsolatot eredményez. A tanulmány második részében 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.

A tanulmány harmadik része 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 és Boger 2004, Oroszország: Henderley és társai 2000, Bulgária: Koford és Miller 2006.), Magyarországon tudunkkal, empirikus módszerekkel nem vizsgálták a beszállítók szerződéses kapcsolatait.

1. A beszerzési költség alatti értékesítés tilalma – egy nemzetközi áttekintés

Általános következtetése a nemzetközi irodalomnak, hogy a beszerzési ár alatti értékesítés jellemzően a versenytársakat, és nem magát a versenyt védi, csökkentve a fogyasztói jólétet és támogatva a kevésbé hatékony piaci szereplőket. Másképpen fogalmazva, előnyösek a magas árazású – alacsony forgalmú, és hátrányosak az alacsony árazású – nagy forgalmú kiskereskedők számára.

A nemzetközi irodalom három fajta viszonteladói árszabályozást különböztet meg. A legszigorúbbtól a megengedőbb felé haladva, ezek a következők:

- minimumár szabályozás (Minimum Resale Price Maintenance, RPM) – jelentősen nagyobb mint a beszerzési ár, jellemzően egy előre meghatározott összeg, mely nem különbözhet egy adott földrajzi térségben jelen levő kereskedők között. Amennyiben nem a kormányzat határozza meg, úgy beszállítói szerződéseken keresztül kényszeríthető ki.
- beszerzési ár alatti értékesítés (Resale Below Cost, RBC) – jellemzően hatóságok feladata ennek a megállapítás illetve betartatása. A legfontosabb különbség az RPM szabályozáshoz képest, hogy termék, illetve kiskereskedelmi egység specifikus, hiszen a mindenkori beszerzési ár függvénye.
- felfaló árképzés (Predatory Foreclosure, PF) – általában szintén a hatóság feladata ennek a megállapítása és betartatása. Az előbbi kategóriákkal ellentétben az ár alatti értékesítés nem számít kihágásnak. Ebben az esetben a

hatóságnak szükséges bizonyítania, hogy az alacsony árazás a későbbiekben tartósan magasabb árazáshoz és/vagy piaci erő alkalmazásához vezet.

Kutatásunk elsősorban a beszerzési ár alatti értékesítéssel foglalkozik, így a továbbiakban erre koncentrálnak. Általában két főbb okot szoktak idézni az irodalomban az RBC tiltása mellett:

1. felfaló üzleti stratégia, mely célja a gyengébb versenytárs (kisebb forgalmú, specializált kereskedők) kiiktatása a piacról, vagy új versenytársak piacra való belépésének a megnehezítése.
2. veszteséggel árult termék esetében, a kiskereskedő aláaknázza a gyártó/termelő piaci imidzsét, csökkentve a márka értékét. (Collin, 2006).

A következő szakaszban bemutatjuk egyes OECD országokban érvényben levő beszerzési ár alatti forgalmazásra vonatkozó szabályozásokat, majd azokat az eseteket tárgyaljuk, amikor a kereskedelmi egységek gazdasági szempontból megalapozottan alkalmaznak beszerzési ár alatti árképzési technikákat. A harmadik alfejezetben empirikus, adatalapú kutatások eredményeit mutatjuk be.

1.1. RBC szabályozás egyes OECD országokban

Az OECD országok közül Franciaországban, Írországban és Németországban alkalmaznak meglehetősen szigorú RBC szabályozást (OECD, 2007). Mindhárom ország hatósága szerint az RBC szabályozás célja, hogy megvédje a kisméretű kereskedelmi egységeket a „nagyokkal” szemben (helyi üzletek, „corner shop”, versus szuper- és hipermarketek), valamint a gyártókat és beszállítókat a kereskedelmi láncok monopsonikus piaci magatartásával szemben. Ha azonban egyenként megvizsgáljuk a fent említett országokat, kiegészítve a listát kevésbé szigorú szabályozást preferáló országokkal/gazdasági térségekkel (Egyesült Királyság, Európai Unió, Egyesült Államok valamint Japán) akkor világossá válik, hogy lényeges különbség van az egyes országok gyakorlata, illetve tapasztalata között.

Franciaországban tiltott a beszerzési ár alatti forgalmazás, meghatározás szerint a minimum eladási ár egyenlő a beszerzési számlán szereplő ár, szállítási költségek valamint adók összegével. Az 1996-os szabályozás felülvizsgálat deklarált célja a kisméretű kereskedelmi egységek valamint kisméretű beszállítók védelme a nagy forgalmú kereskedelmi egységekkel szemben. Mivel a kereskedelmi láncok különböző marketing technikák segítségével (reklámkampány hozzájárulás a beszállítók részéről, polcpénz szedés, stb.) amelyek az eladási ár akár 50%-át is kitették és általában nem jártak együtt valós többletszolgáltatásokkal, viszonylag könnyen megkerülhették az RBC szabályozást, az 1996-os Galland törvény szigorúan (maximum 2 millió euró bírság) bünteti a hasonló technikákat. A szabályozás mélyebb vertikális integrációra kényszerítette a kereskedőket és beszállítókat, empirikus tanulmányok egyértelmű viszonteladási árnövekedést tapasztaltak a szabályozás szigorítása óta, amely elsősorban az jól ismert, nagy forgalmú márkákat érintette.

Németország 1999-ben iktatta törvénybe az RBC tiltását. A szabályozás tiltja a beszerzési ár alatti eladási árak huzamosabb alkalmazását, valamint elősegíti a szabályozás magánjogi kikényszerítését amennyiben a vádlott a piacon „domináns” pozícióval bír. Utóbbi bizonyításához elegendő igazolni, hogy a kiskereskedelmi fél egyszerűen nagyobb cég, mint a kis vagy akár közepes méretű beszállító partner. Mivel a német kiskereskedelmi szektor amúgy is magasan szabályozott (pl. nyitvatartási idők, napok, csak szezonális diszkontok megengedése) egyes tanulmányok a szabályozást a német RBC versenyre, ezáltal pedig a fogyasztói jólétre nézve egyértelműen hátrányosnak tartják.

Írországban az 1987-ben elfogadott Groceries Order törvénycsomag kidolgozásakor a legfontosabb érv az volt, hogy az ár alatti beszerzések miatt a nagy forgalmú kereskedők kiszorítják a piacról kis és közepes méretű versenytársaikat, ami a koncentráció növekedéséhez, hosszú távon pedig a fogyasztói jólét csökkenéséhez vezet. A közelmúltban az ír Versenyhivatal megállapította, hogy a szabályozás eredményeképpen az átlagos ír háztartás évente 500 eurót veszít, ezért javasolta a Groceries Order eltörlését. A Versenyhivatal kutatásai szerint a legnagyobb árnövekedést az élelmiszeripari termékek szenvedték el, kisebb mértékben pedig a

tartós fogyasztási, valamint a ruházati cikkek. Mikor a szabályozás alá eső élelmiszeripari termékek trendjét összehasonlították a Groceries Order hatálya alá nem eső élelmiszeripari termékekkel, akkor még megdöbbentőbb eredményt kaptak: előbbieik fogyasztói árindexe növekedett, míg utóbbiaké csökkent. A fogyasztói jóléti veszteség elsősorban a szegényebb családokat érinti. Az OECD (2007) tanulmánya egy másik empirikus kutatást is idéz, mely szerint a szabályozás átlagosan 5%-os fogyasztói árnövekedést okozott a hatálya alá első termékek esetében.

Az Egyesült Királyságban a Versenyhivatal (Office of Fair Trade) felülvizsgálta az RBC szabályozás közelmúltban történt módosítását (gyakorlatilag megszüntették a szigorúbb RBCt a megengedőbb „elfogadható árazás” szabályozásra), és megállapították, hogy a változtatás az árak csökkenésén és az áru választék bővülésén keresztül jótékony hatással volt a fogyasztói jólétre.

Bár az *Európai Bizottság* 2003-ban megpróbálta egységesen hatályon kívül helyezni az *Európai Unióban* az RBC szabályozásokat, ez a kísérlet egyes tagállamok ellenállásán megbukott. A Bizottság álláspontja szerint a promóciók, a kedvezmények valamint a leárazások elősegítik a nemzeti határokon átnyúló kereskedelem, valamint a szolgáltatások fejlődését.

Az Amerikai Egyesült Államokban szövetségi szinten nem, de egyes államokban alkalmaznak RBC szabályozást bizonyos termékcsoporthoz, elsősorban az üzemanyagokra. A minimum eladási ár egyenlő a beszerzési árral vagy a beszerzési ár bizonyos hatóságilag meghatározott árrésszel növelt értékével. A hatóságok érvelése az RBC mellett, hogy egyes olajtársaságok (kőolaj finomítók) a saját hálózatukba tartozó kutaknak megengedik a beszerzési ár alatti értékesítést, a veszteséget viszont kompenzálják, ezáltal pedig kiszorítják a piacról a nagy hálózatokhoz nem tartozó független üzemanyagtöltő állomásokat.

Japánban három feltétel szimultán teljesülése szükséges ahhoz, hogy egy kereskedelmi egység ellen RBC megsértése miatt eljárás induljon. Ezek a következők:

- áruk és szolgáltatások jelentősen a beszerzési ár alatti kínálata

- huzamosabb ideig fennáll ez az állapot
- a magatartás zavart okoz az üzleti életben, vagy hátrányt okoz más vállalkozásoknak-versenytársaknak.

1.2. Üzleti stratégiák, amelyek esetében megalapozott a beszerzési ár alatti értékesítés

Egyes országok RBC szabályozása külön kitér egy vagy több a továbbiakban ismertetett marketing/üzleti stratégiára, bizonyos esetekben engedélyezve ezeket. Ezzel két probléma van. Egyrészt egy statikus szabályozás nem képes megfelelni az állandóan változó üzletmenet, új termékek illetve új marketing stratégiák megjelenése támasztotta követelményeknek, másrészt pedig nem járul hozzá a szabályozás áttekinthetőségéhez, OECD (2007) nyomán pár példa a fent említett stratégiákra.

Termék kipróbálás. Olyan piaci szegmensben, ahol több hasonló termék kapható, a fogyasztók jellemzően a megszokott és már ismert termékeket vásárolják, egyrészt mivel látszólag elégedettek a fogyasztott termékkel, másrészt mivel esetleg negatív tapasztalataik voltak a múltban egy másik helyettesítő termékkel. A kereskedők kénytelenek megismertetni a fogyasztóval az új vagy nagyobb hozzáadott értékkel rendelkező helyettesítő terméket. Ennek egyik módja „fizetni” a vásárlóknak egy-egy új termék kipróbálásáért. A gyakorlatban ennek a legegyszerűbb módja leszállított áron kínálni a piacra bevezetendő terméket vagy szolgáltatást. Belátható, hogy amennyiben RBC szabályozásba ütközik termékismertetési stratégia, úgy ez fékezőleg hat a termék innovációra valamint elbátortalanítja a fogyasztókat az új termékek potenciálisan nagyobb hozzáadott értékével való megismerkedéstől.

Kereskedelmi egység kipróbálás. A fogyasztók vásárlási habitusait gyakran a „megszokás” vezérel. Rendszeresen a megszokott kereskedelmi egységben/egységekben vásárolnak, még akkor is, ha egy másik üzlet jobban megfelelne elvárásaiknak. Logikus elvárás a kereskedelmi egységek vezetőinek a

részéről, hogy RBC szabályozást esetenként sértő módon, alacsony bevezető árakon keresztül bírják látogatásra a fogyasztót.

Újfajta kereskedelmi formák. A kiskereskedelmi egységek közötti verseny új típusú kereskedelmi modellek meghonosításához (pl. online kereskedelem, vagy specializált kereskedelmi egység) ezen keresztül pedig az áru/szolgáltatás elosztás hatékonyságának a növeléséhez vezethet. Egy új kereskedelmi egység bevezetéséhez hasonlóan, a fogyasztókat rá kell venni, hogy kipróbálják, elfogadják, és amennyiben számukra megfelel, értékeljék az újszerű kereskedelmi modellt. Amennyiben a hagyományos kereskedelmi formák jól ismertek, „bejártottak”, az újonnan induló RBC szabályozás megsértésével tudja kipróbálásra majd esetleg hűségre biztatni a fogyasztókat.

Termékváltás költségek kiegyenlítése. Ha a fogyasztó már használ egy hasonló terméket és a termékváltás költségei magasak, akkor a fogyasztó akkor sem feltétlenül fog váltani, ha a versenyző termék jobb vagy hasonló minőségű, de olcsóbb. Egy újabb, magasabb minőségű terméket forgalmazó kereskedő csak akkor terjeszkedhet a piacon, ha kompenzálja a fogyasztókat a termékváltás költségei miatt. Ezt csak nagyon alacsony bevezető vagy tartósan alacsony árak segítségével teheti meg, sőt az irodalom az ingyenes vagy éppenséggel negatív áron forgalmazott termék fogalmát is ismeri.

Fogyasztói hűség juttatások, melyek egyéb költségeket helyettesítenek. A már ismert és jó hírű kereskedelmi egységeknek fontos a már meglévő fogyasztók megtartása. Ez a cél elérhető intenzív reklámkampánnyal, amely például a kereskedő pozitív reputációját hangsúlyozza, azonban ez a megoldás költséges. A kereskedő számára olcsóbb, és nem utolsó sorban célzottabb lehetőség a hűséges fogyasztók árengedményben részesítése. Mivel specifikus termékek nagymértékű kedvezménnyel árusítása a hűséges ügyfeleknek hatékonyabb, mint az összes termékre kiterjesztett kismértékű leárazás, ez a gyakorlat is RBC szabályozásba ütközhet.

Nem termék specifikus általános árengedmények. Ha a kereskedő sokféle, egymástól lényegesen különböző terméket forgalmaz, úgy az előbb ismertetett stratégia nem

működik, hisz nehéz a hűséges fogyasztói csoport többsége számára vonzó pár terméket találni, és azokat árulni szignifikáns árengedmény mellett. Ezért a kereskedő általános árengedményt adhat a fogyasztók számára, az összes forgalmazott termékre. Az alacsony kereskedelmi árréssel forgalmazott termékek esetében azonban ez az eljárás könnyen az RBC szabályozásba ütközhet.

Hiteligénylés ösztönzők. A kereskedőknek megéri hitelajánlatot tenni ügyfeleik számára, amennyiben az ezzel járó költségek alacsonyabbak, mint a harmadik fél által kibocsátott hitelkártyák használata után fizetendő díjak. A fogyasztók számára azonban a hitelkártya igénylés folyamata (ürlapkitöltés, újabb számlakivonatok, stb.) nem feltétlenül vonzó, hacsak a kereskedő nem köti össze valamilyen kedvezményrel, jellemzően árleszállítással. Így a fogyasztók az alacsonyabb árakon keresztül kompenzálva lesznek a hitelkártya igényléssel járó idő és az idő és energia veszteségért, a kereskedő azonban az előző ponthoz hasonlóan, az alacsony árrésű termékek esetében megsértheti az RBC szabályozást.

Fogyasztói visszajelzést ösztönzők. Fogyasztói visszajelzésekre (pl. termékek szolgáltatások minősége, választék, személyzeti kérdések, nyitva tartás) hangsúlyt helyező kereskedőknek kompenzálniuk kell a fogyasztókat a kérdőívek kitöltésére fordított idejük-energiájuk miatt. Ennek több módja lehetséges, például nyereményjáték vagy árengedmény felajánlása. Árengedmény felajánlása esetén az előbbi esetekhez hasonlóan, az alacsony árrésű termékek esetén a kereskedő áthághatja az RBC szabályozást.

Könyvelési konvenciók. Számos készletkezelési könyvelési módszer létezik, például: átlag költség, first-in-first-out, last-in-first-out. Amennyiben a leltárban is fellelhető egyes áruk beszerzési ára változik, a cégek pusztán amiatt, hogy egyik vagy másik nyilvántartási eljárást alkalmazzák, megsérthetik az RBC szabályozást. Mi több, két hasonló, egymással versenyző kereskedelmi egység, ha azonos áron szerez be és szintén azonos áron forgalmaz, ámde más készlet nyilvántartási technikát alkalmaz, előfordulhat, hogy egyiket megbírságotja a hatóság az RBC szabályozás megszegése miatt a másik pedig törvényesen működik.

1.3 Empirikus kutatások eredményei

Collins és szerzőtársai., (2001) az Írországi RBC szabályozás hatásait vizsgálja ökonometriai módszerekkel. A kiskereskedelmet szabályozó Groceries Order számos változtatáson ment keresztül az idők során, a rendeletek szigorúsága a mindenkori gazdasági és szociális környezet függvénye volt. Például 1956-ban a Groceries Order-ből kivették az RMP szabályozást, ami felpezsdítette az árversenyt és lökést adott a szupermarketek terjeszkedésének. A szabályozás 1973-as módosítása tiltotta a beszerzési ár alatti fogyasztói árak reklámozását, a támogatók szerint azért, mert a gyakorlat azt a hamis képzetet keltette, hogy a nagyméretű üzletláncok árai általában véve alacsonyabbak, mint a versenytársaké. A RBC tiltása a törvény 1987-es módosítása után lépett érvénybe. A tanulmány célja egy bizonyos termékcsoport (feldolgozott illetve tartósított gyümölcs és zöldség) példáján keresztül megvizsgálni, hogy milyen hatása volt a RBC tiltásnak a kiskereskedők fogyasztói árrésére. A szerzők 41 negyedévi megfigyelés segítségével az alábbi ökonometriai modellt becsülték:

$$Retmar = C + \beta_1 CR4 + \beta_2 Advval88 + \beta_3 GDPCP + \beta_4 Legis + \beta_5 Sterl + w_t$$

ahol, *Retmar* a kiskereskedelmi árrés, *CR4* a négy legnagyobb kiskereskedelmi lánc piaci részesedése, *Advval* a kiskereskedő reklámozási intenzitása, *GDPCP* egy főre eső GDP, *Sterl* egy dummy változó, mely Írország szomszédja és legfontosabb kereskedelmi partnere, az Egyesült Királyság valutájának az EMS pénzügyi rendszerből való kilépésének árfolyamra gyakorolt sokkhatását modellezi, *Legis* az RBC szabályozás életbelépését modellező dummy változó, w_t pedig a sztochasztikus hibatag. Az empirikus modell, és egyben a tanulmány legfontosabb megállapításai a következők:

- a relatíve magas magyarázóerővel (60%) bíró modell összes magyarázóváltozója 95%-on szignifikáns.
- a koncentrációs index előjele negatív, vagyis a koncentráció növekedésével csökken a kiskereskedelmi árrés. 1%-os koncentrációnövekedés 0.25%-os árrés csökkenést okoz.

- a reklámintenzitás változó előjele negatív, a szerzők véleménye szerint ez termék specifikus eredmény, a reklám hatására vásárlásra ösztönzött fogyasztók magasabb árrésű termékek beszerzésén keresztül kompenzálják a kiskereskedelmi láncot.
- az egy főre eső GDP változó előjele szintén negatív, azonban nagyon kicsi.
- a brit font EMS rendszerből való kiszorítását követő valutaárfolyam változás szignifikánsan pozitív hatással volt a kereskedelmi árrésre, a kereskedők kihasználták a brit font egyéb valutákhoz (köztük az ír punthoz) viszonyított hirtelen leértékelését.
- a tanulmány szempontjából legfontosabb eredmény az RBC szabályozást modellező dummy változó pozitív előjele, ami a kiskereskedelmi árrés fogyasztók számára hátrányos növekedését mutatja az RBC szabályozás bevezetése utáni időszakban.

A szerzők következtetése, hogy az RBC szabályozás nem váltotta be a hozzá fűződő reményeket, mi több, fékező hatást gyakorolt a versenyre.

Colla (2006) a francia 1996-ban elfogadott Galland Törvény RBC szabályozásra vonatkozó szigorításának az árakra gyakorolt hatását vizsgálja. A törvény egyik lényeges eleme, a beszerzési ár elválasztása a promóciós és marketing költség hozzájárulásoktól („marges arrières”), utóbbiak külön számlán kell, hogy szerepeljenek. A Galland törvény bevezetése óta bekövetkezett ár-, piaci részesedés-, illetve marketing stratégia változások tekintetében szerző főbb megállapításai a következők:

- a fontosabb márkák által a kereskedőknek fizetett marketing költségek és egyéb hozzájárulások nagymértékben nőttek: míg 1995-ben a nettó számla költség 12%-át tették ki, 2003-ban a 32%-át.
- infláció feletti árnövekedés: a szabályozás bevezetését követően, 1997 első negyedévében a fontosabb márkák árindexe 1.5%-al növekedett az infláción felül. A Nielsen piackutató cég becslése szerint, a 2000 legkeresettebb márká aggregált árindexe 3.6%-al nőtt a törvény elfogadását követő évben.
- az összes élelmiszer kiskereskedelmi egység bruttó árrésének forgalomhoz viszonyított (ÁFA nélküli) aránya 18.55%-ról (1992-ben), 21.55%-ra nőtt

(2001-re). Ezen belül a szupermarketek esetében, ugyanezen periódusra az arányok 16.9% és 19.9%. hipermarketek esetében pedig 19.2% illetve 22.4%.

- a márkázott termékek árnövekedése kedvező hatással volt a kereskedelmi láncok saját márkájú termékeikre. 1997 után a nagyobb láncok egyre komolyabb erőfeszítéseket tettek saját márkájú termékek kifejlesztésére illetve piacra való bevezetésére, hiszen ezek árazását a Galland törvény nem érintette. Így a nagyobb nemzeti márkák árnövekedése „helyzetbe hozta” az olcsóbb saját márkájú termékeket, amelyek piaci részesedése 15.2%-ról (1990), 21.9%-ra nőtt 2003-ra. A saját márkájú termékek és nemzeti márkák közötti árkülönbség 20.9%-ról (1999), 36%-ra emelkedett 6 év leforgása alatt.
- politikai beavatkozás az infláció és kiskereskedelmi árak csökkenése érdekében. 2003-ra nyilvánvalóvá vált, hogy a kiskereskedelmi árak emelkedése szerves következménye a Galland törvénynek, ezért a politikum, Nicolas Sarkozy pénzügyminiszter vezetésével megkötötte a Sarkozy Egyezményt a gyártók, nagy és kiskereskedők között a termelői diszkontok valamint a vertikális együttműködés eredményezte árcsökkenések fokozatos visszavezetését a beszállítói számlákra. Az eredmény nem maradt el, az egyezmény utáni 3 hónapban 1, 3 és 4%-os fogyasztói árcsökkenéseket mértek.
- a szabályozás hatására szuper- és hipermarketekhez képest teret nyertek a diszkont üzletláncok. Utóbbiak piaci részesedése az 1992-ben mért 1.6%-ról 2003-ra 8.6%-ra emelkedett.
- a saját márkájú termékeken keresztül kínált árdiszkontok vevőcsalogató hatása elmaradt a nemzeti, jól ismert márkák immár törvényileg tiltott RBC hatásától, ezért olyan új promóciós ösztönző mechanizmusok megjelentek meg, amelyek nem sértik a Galland törvényt. A Centres Leclerc kiskereskedelmi hálózat alkalmazta először, de hamarosan a többi szuper- és hipermarket lánc (Auchan, Cora, Carrefour, Casino) is átvette a diszkont kártyák-utalványok használatát, amelyeken keresztül a vevők nem egy,

hanem több, vagy éppen az összes forgalmazott termék árából százalékos leszállítást kapott.

Skidmore et al., (2005) az Egyesült Államok egyes (a tanulmány írásakor 16) tagállamaira jellemző üzemanyag RBC törvények fogyasztói árakra gyakorolt hatását vizsgálják panel ökonometriai módszerekkel az 1983 – 2002-es időintervallumra. Ahogy az 1.1-es fejezetben tárgyaltuk, a szabályozás elsődleges célja a verseny serkentése, illetve annak a megakadályozása, hogy a kőolaj finomító társaságok saját üzemanyagtöltő állomásai beszerzési ár alatti eladásaiikkal kiszorítsák a független kutakat a piacról. A szabályozások ellenzői szerint azonban csupán a kevésbé hatékonyan működő cégeknek nyújtanak a törvények védelmet, és megakadályozzák a fogyasztói árdiszkontokat, illetve permanens árcsökkentéseket. A szerzők az Egyesült Államok 50 tagállamának havi üzemanyagáraiból alkotott panel adatbázis segítségével vizsgálták a különbségeket azon tagállamok között, ahol létezik, illetve azon tagállamok között ahol nem létezik RBC szabályozás az üzemanyagszektorban. A szerzők az alábbi modellt becsülték fix tagállam valamint időhatás panelspecifikáció mellett:

$$P_{it} = D_{it}\alpha + X_{it}\beta + \mu_i + \eta_t + \varepsilon_{it}$$

ahol P_{it} az ólommentes benzin havi súlyozott átlagára az i államban, D_{it} egy dummy változó amely 1-et vesz fel ha az i államban t időpontban érvényben van RBC szabályozás, X_{it} olyan kereslet illetve kínálat oldali változók vektora amely meghatározza az árakat (pl. lakosság, lakosság sűrűség, 65 éven felüli lakosság aránya, egy főre eső gépkocsik száma, egy főre eső jogosítvánnyal rendelkezők, egy főre eső reál jövedelem, stb.), α és β együttható vektorok, ε_{it} pedig sztochasztikus hibatag. A szerzők további két hasonló egyenletet becsülnek, ahol a függő változó M_t , vagyis a kiskereskedelmi árrés és PM_t vagyis a kiskereskedelmi árrés a nagykereskedelmi ár százalékában kifejezve. A szerző egy Hausman tesztel vizsgálják az RBC szabályozás lehetséges endogenitását, és a fix hatás modell alkalmazása miatt időben változó instrumentumokat használnak (ezek a politikai környezetet – államon belüli Kongresszus, Szenátus valamint Kormányzót adó

politikai párt - modellező két dummy változó, *DEM* és *REP*). A modellek becslése után, egy sor diagnosztikai és robusztusság próba után, a tanulmány az alábbi következtetéseket összegzi:

- átlagban, 5 évvel az RBC szabályozás bevezetése után a benzin árak egy centtel alacsonyabbak, mint a szabályozás nélküli államokban.
- a töltőállomások száma nagyobb az RBC törvényeket elfogadó államokban mint a többiben.
- a kis (egy-négy) alkalmazottat foglalkoztató kutakra gyakorolt hatás elhanyagolható, elsősorban az ötnél több alkalmazottat foglalkoztató kiskereskedelmi egységek profitálnak a szabályozásból.
- a szerzők szerint a tanulmány legérdekesebb megállapítása, hogy noha az RBC szabályozás egyik célja az árak csökkenésének a megakadályozása, az empirikus és robusztus eredmények ennek éppen az ellenkezőjét mutatják.

Anderson and Johnson (1999) kutatása az RBC és antitröszt szabályozás kapcsolatát vizsgálja az Egyesült Államok benzin piacának a példáján keresztül. Az Egyesült Államok antitröszt szabályozásai az 1930-as években jelentek meg, és közvetve ezekhez kapcsolódnak a „fair trade” valamint az RBC szabályozások is. A kettő között lényeges különbség, hogy az RBC esetében nincs általánosan meghatározott minimum ár, hanem a mindenkori adókkal és szállítási költségekkel növelt beszerzési ártól függ. Az antitröszt szabályozások gyakorlati problémája, különbséget tenni a ragadozó árképzés és legális verseny között. Közgazdasági szempontból, ehhez elvileg szükséges lenne ismerni az adott cég határköltségét, hisz ez alatti árképzés egyértelműen veszteséget okoz a cégnek, vagyis alkalmazásának csak piacszerzési vagy versenytársak piacról való kiiktatása esetében van értelme. Mivel azonban rendszerint költség adatok, főleg határköltség adatok nem elérhetőek a bíróságok számára, Arreda és Turner (1975) munkássága és ajánlása nyomán, az amerikai bíróságok gyakorlatában az átlagos változó költséget használják a rövid távú határköltség proxyjaként. Ezzel szemben, egyes tagállamok RBC szabályozása rendelkezik arról, hogy egyes fix költségeket (pl. bérleti költségek, kölcsönzött tőke kamatai) is figyelembe kell venni. A kutatás hipotézise egyszerű: amennyiben az RBC szabályozás visszafogja a versenyt, úgy valószínűsíthető, hogy a szabályozással nem rendelkező államokban/városokban a

kiskereskedelmi ár alacsonyabb. Az empirikus kutatáshoz a szerzők az ólommentes benzin heti, 1992. március 23 és 1993. december 28. közötti, 42 nagyváros és környezetében található töltőállomásokon megfigyelt nagy és kiskereskedelmi árait használták. A kereskedelmi árrés kiszámításakor az államonként különböző fogyasztókat terhelő adókat illetve jövedéki adókat levonták a kiskereskedelmi árból. Első körben a szerzők kiszámolták az eladási átlagárakat, három kategóriára:

1. olyan városok, ahol kifejezetten üzemanyagokra alkalmazott RBC szabályozás van életben
2. városok, ahol általános RBC szabályozás érvényes
3. városok, ahol semmiféle kiskereskedelmi árképzéssel kapcsolatos megkötés nem létezik.

Megállapították, hogy az árrés magasabb olyan városokban, ahol valamiféle RBC szabályozás létezik, és a legmagasabb ott, ahol üzemanyag specifikus RBC törvényeket alkalmaznak. Utóbbiak és szabályozásmentes városok közötti árkülönbség átlagosan 2 cent per gallon. A tanulmány további részében, regressziós elemzéssel vizsgálták a kiskereskedelmi árrést magyarázó változókat. A regressziós eredmények alátámasztják a középérték elemzés következtetéseit. A tanulmány főbb eredményei a következőképpen foglalhatóak össze:

- 1977 és 1992 között, a hagyományos töltőállomások száma 146000-ről 105000-re csökkent. A drasztikus csökkenést részben magyarázzák az újabb, kevesebbet fogyasztó benzinmotorok megjelenése, valamint az önkiszolgáló kutak elterjedése.
- kis, független töltőállomások szerint a koncentráció nagy részben a vertikálisan integrált töltőállomások ragadozó árképzésének köszönhető.
- a tanulmány megállapította, hogy üzemanyag specifikus RBC szabályozások védelmet nyújthattak egy pár kis, független töltőállomásnak, ennek az árát azonban a fogyasztók fizették meg a magasabb árakon keresztül. A magasabb árak az RBC szabályozással rendelkező városokra illetve környezetükre jellemzőek.
- az RBC törvények fékezik az új típusú marketing technikák megjelenését az üzletágban.

2. Szerződések kapcsolatok az élelmiszerláncban és a szerződések kikényszeríthetősége

Ebben a fejezetben először röviden ismertetjük a szerződéses kapcsolatok elemzésének háttéréül szolgáló elméleteket. Ezt követően bemutatjuk a kapcsolódó empirikus tanulmányokat, különös tekintettel azokra, amelyek saját felmérésünk háttéréül szolgálnak

2.1. Elméleti háttér

Az elméleti háttér két részben tárgyaljuk. Először, a termelő-feldolgozó/felvásárló kapcsolatok elemzésére használt tranzakciós költségek elméletének számunkra érdekes elemeit ismertetjük. Ezt követően áttekintjük a szerződések kikényszerítése elméletének legfontosabb részeit.

2.1.1. Szerződéses kapcsolatok és a tranzakciós költségek elmélete

A tranzakciós költségek közgazdaságtan szerint a vállalat vertikális határaival kapcsolatos döntéseket a választott szervezeti forma jellemzői és azok hatékonysága határozza meg (Williamson, 1985). Williamson (1991)) a tranzakciók irányításának három alternatív formáját különbözteti meg: piac, hibrid és a hierarchia. A tranzakciós költségek elméletének fő tézise szerint az egyes irányítási formákat (piac, hibrid és a hierarchia) közül azt választják a döntéshozók, amely minimalizálja a tranzakciós költségeket. A tranzakciós költségek (TC) tartalmazzák a tárgyalási költségeket, a szerződésírás költségeit, az ellenőrzés költségeit és szerződésekben foglalt teljesítések kikényszerítésének költségeit. Az elmélet arra keresi a választ, hogy azonosítsa a tranzakciók azon jellemzőit, amelyek az adott irányítási formának leginkább megfelelnek. A tranzakciók alapvető jellemzői: eszköz-specifikusság (asset specificity, AS), bizonytalanság (uncertainty, U) és gyakoriság (frequency, F). Ez a három jellemző együtt meghatározza, hogy miként befolyásolják ezek változásai a tranzakciós költségeket (Ménard és Valceschini 2005)

$$TC = f(AS, F, U) \tag{1}$$

+ - +

A tranzakciós költségek elméletének általános hipotézisei a számunkra releváns irodalomban a következők. Egyrészt, ha az eszközspecifikusság növekszik, akkor a hibrid forma preferált lesz a piachoz képest. Másrészt, ha az eszköz specifikusság jelentős mértékű, akkor a bizonytalanság szignifikánsan növeli a piaci forma tranzakciós költségeit. Harmadszor, ha mind az eszköz-specifikusság mind a bizonytalanság magas, akkor a hierarchia válik preferált irányítási formává.

A szerződések különböző aspektusai, mint a szerződésről hozott döntés, a szerződés időtartama, a szerződés formája szintén központi témái a tranzakciós költségek elméletének. Azonban a szerződése megállapodások szerkezete könnyen változhat a szerződő felek céljaival, az egymáshoz fűződő termelési kapcsolatokkal, a szerződések megkötésével és kikényszeríthetőségével kapcsolatos információs és stratégiai korlátok nagyságával és természetével. Következésképpen az elmélet nem biztosít egységes szerkezetet a szerződéskötéssel kapcsolatos empirikus hipotézisek tesztelésének specifikációjára (Lyons 1990, Masten és Saussier 2000).

A közép-kelet-európai országok mezőgazdaságában előforduló szerződéses kapcsolatokkal foglalkozó empirikus irodalom általában a következő hipotézisek tesztelésére vállalkozik. Egyrészt, a hosszú távú szerződése kapcsolatok létrejöttének a valószínűsége növekszik az eszköz-specifikus beruházások értékével. Másodszor, a szerződéses kapcsolatok kevésbé formálisak, illetve kevésbé vannak kitéve a jogi úton való kikényszerítésének, ha minél nagyobb annak a valószínűsége, hogy a partnerek közötti kapcsolat a jövőben is folytatódni fog. Harmadszor, a szerződések létének valószínűsége növekszik a partnerek közötti csere gyakoriságával, és a tranzakciókhoz szükséges eszköz-specifikus beruházások értékével. Végezetül, a vállalatok nagysága pozitív kapcsolatban az írásos szerződések megkötésére való törekvéssel

2.1.2. A szerződések kikényszerítése elméletei

A szerződések kikényszerítéséről a közgazdasági irodalomban két egymástól jól elkülöníthető hagyomány létezik aszerint, hogy miként ítélik meg a bíróságok szerepét a szerződések kikényszerítésében (Boger és 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 és 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, ezt 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 megsértették-e a szerződést valaki vagy sem, illetve megbecsülje a károkat, amely a szerződés megsértéséből származnak.

A két elméleti megközelítésnek eltérő következményei vannak. A jogi centralizmus 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 kikényszeríthetők, de költségesek. 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 és szerzőtársai 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 valószínűségének csökkentésének mechanizmusai egyaránt tartalmazhatnak magán szankciókat és jogi, bírósági úton történő kikényszerítést (Hart és 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 és Swinnen 2001). Ráadásul az átmeneti országokban a közintézmények általában alacsony hatékonysággal képesek csak kikényszeríteni a szerződéseket. A kiemelt kutatási kérdés ez esetben, hogy miként határozhatjuk meg a bírósági vagy magán mechanizmusokon alapuló szerződés kikényszerítés költségeit és hasznait. Ezek nyilvánvalóan függnek a szerződés értékétől, illetve a magán és közintézmények szerződéskikényszerítési eljárásainak hatékonyságától. Williamson (1985, 1991) hangsúlyozza, hogy a reláció

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, amely a bírósági kikényszerítés költségeit és hasznait elemzi. Azokat a helyzeteket elemzi, 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 magán szerződés kikényszerítési mechanizmusok rendelkezésre való állásával. A pénzügyi veszteségek elviselése pozitív kapcsolatban áll az üzleti kapcsolat értékével és a magán kikényszerítési mechanizmusok kapacitásával. Viszont negatív kapcsolatban van a jogi rendszer hatékonyságával és a szerződés formalizáltságának fokával. A pénzügyi veszteségek elviselése független a tranzakció nagyságától.

2.2. Empirikus tanulmányok a szerződéses kapcsolatokról

A bemutatott tanulmányoknak az alábbi közös jellemzőik vannak. Egyrészt, megkülönböztethetünk a kvalitatív esettanulmányokat és kérdőíves felméréseken alapuló kvantitatív keresztmetszeti vizsgálatokat. Másrészt, mindegyik írás egy meghatározott ágazattal, vagy termékkel foglalkozik egy adott országban. Harmadrészt, az elsődleges adatforrása ezeknek a tranzakciós költségek elméletén alapuló empirikus vizsgálatoknak levélben kiküldött kérdőív, interjúk, vállalatlátogatások. Negyedszer, a

kutatók gyakran használnak Likert skálákat, hogy felmérjék a megkérdezettek véleményét a piaci kapcsolataikra vonatkozó tapasztalataikról, mint például mennyire specifikusak a beruházásaik egy adott piaci partnerhez, a kereslet vagy a kínálat bizonytalanságának a szintje egy adott termékpiacon. Végezetül, a tanulmányok nem alkalmaznak egy egységes elméleti vagy empirikus keretet, hogy teszteljék a tranzakciós költségek elméletének előrejelzéseit.

2.2.1. A szerződéses kapcsolatok jellemzői az átmeneti országokban

Cocks és Gow (2003) kínálati kapcsolatok fejlődésének folyamatát elemzi a közép-kelet-európai országok élelmiszer kínálati láncain belül. Az Interbrew söripari vállalat példáján keresztül bemutatják, hogy a gyár milyen magán szerződéses ösztönzőket alkalmaz, hogy a helyi termelők biztosítsák számára szükséges nyersanyagokat. Az esettanulmány rámutat arra, hogy a hagyományos üzleti modell nem működik az átmeneti országokban, mert a farmerek nem bíznak a feldolgozóknak, illetve nincsenek meg a megfelelő kapcsolat specifikus eszközeik.

Zaharieva és szerzőtársai (2003) Bulgáriában vizsgálták meg a felvásárlásokkal kapcsolatos problémákat a borászok és a szőlőtermelők között, valamint a szerződéses innovációk motivációját. A borászatok legfontosabb problémája, hogy kapcsolatot kell tartaniuk a piaci közvetítők és szőlőtermelők meglehetősen heterogén körével. Ezért különböző szerződési formák léteznek a feldolgozók és a farmerek között változó sikerrel. Az erőforrás menedzsmentet biztosító szerződések növelik a magán kikényszerítő mechanizmusok szintjét és demonstrálják hasznukat az alternatív opciókkal szemben. Noha a hibrid szerződések korlátozzák az opportunistá viselkedést, de megnövelik a feldolgozók monitoring költségeit. A borászatok számára a kívánatos megoldás a teljes vertikális integráció lenne, amelyet akadályoz a földek magas fokú szétaprózódása, a tisztázatlan tulajdonjogok és hitel korlátok. Ennek következtében jelentős árkülönbség van a belső és a külső forrásból beszerzett szőlők között, és a nyersanyagok többségét még mindig külső forrásból szerzik be.

Fertő (2006) a farmerek szerződéses kapcsolatait elemezte a magyar zöldség szektorban a 2000-es évek elején. A tanulmány fontosabb eredményei a következők voltak. Az írásos szerződések megléte pozitív kapcsolatban állt a kapcsolat specifikus beruházásokkal. A reputáció növekedése csökkentette az írásos szerződések megkötésére való hajlandóságot. A tranzakciók gyakorisága negatív hatással volt a szerződések létrejöttére. A szerződések tartalmi elemeit vizsgálva az eredmények arra utalnak, hogy ha a bizalom kiépült a partnerek között, akkor ez csökkentette a szerződések speciális elemekkel való kiegészítését. Érdekes módon, a farmok nagysága negatívan befolyásolta a szerződés megkötését. Ezt a megfigyelést magyarázhatjuk azzal, hogy a nagyobb termelőknek jobb alkuerije van, ezért kevésbé vannak kitéve a felvásárlók opportunista viselkedésének.

Bárdos és Fertő (2006) a kiskereskedők szerződéses kapcsolatait elemezték a magyar marhahús ágazatban. Az elemzés a marhahús felvásárló kis és nagykereskedelmi cégekre terjedt ki a Közép-Magyarországi régióban. A becslések szerint a tranzakciók gyakorisága negatívan befolyásolta a szerződések időtartamát. Továbbá a nagyméretű kereskedőknek kevésbé voltak hosszú távú szerződéseik. Az eredmények arra utaltak, hogy a reputáció csökkentette a hosszú távú szerződések valószínűségét. Meglepő módon az eszköz-specifikus beruházásoknak nem volt hatása a szerződések hosszára. A szerződések tartalmi elemei közül az árösztönzők (büntető/jutalmazó rendelkezések) nagy valószínűséggel a kisebb vállalatok szerződéseire voltak jellemzők.

Szabó és Bárdos (2006) a termelők és a feldolgozók közötti szerződéses kapcsolatokat vizsgálták a magyar tejágazatban. A szerződések döntő többsége írásos volt, ami a termelők bizalmatlanságára, csekély alkuerijére utal. Az írásos szerződések ellenére a feldolgozók, kihasználva piaci erőfölényüket, gyakran önkényesen változtatják a szerződési feltételeket, amivel súlyos kapcsolattartási problémákat okoznak azoknak a termelőknek, akiknek jelentős mértékű kapcsolat specifikus beruházásuk van. A becslések azonban nem találtak szignifikáns kapcsolatot az alkuerő és a szerződés egyes elemei között, míg az eladott tej mennyisége pozitívan hatott az alkuerőre.

Bakucs és szerzőtársai (2010) egy kapcsolódó tanulmányban a tejtermelők szerződéses kapcsolatait elemezték. Számításaik szerint az idősebb farmerek, akik úgy gondolták, hogy befolyásolhatják az árat inkább szóbeli megállapodásokra törekedtek, míg a nagyobb méretű gazdaságok az írásbeli szerződést részesítették előnybe. A nagyobb termelők a hosszabb távú szerződéseket preferálták, míg az alkuerővel rendelkező gazdák az egy évnél rövidebb távúakat. A várakozásokkal ellentétesen a rövid távú beruházásoknak nem volt pozitív hatása a hosszabb időtartamú szerződések megkötésére. A becslések rámutattak a bizalom kitüntetett szerepére, ha a farmerek bíznak a felvásárlóban, akkor nem igénylik az írásos szerződést. A szerződésben foglalt különböző ösztönzők akkor fontosak, ha termelők hosszabb távú beruházást terveznek.

2.2.2. 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 programok vezetett be 1993-ban, mint az inputok biztosítását, beruházás ösztönző 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 termelékenység növekedéshez vezettek mind a feldolgozó vállalat, mind a cukorrépa termelő farmerek számára. Ezek a programok csökkentették a szerződésesség esélyeit, illetve javították a cukorrépa termelő gazdaságok ösztönzőit a szerződés specifikus beruházásokon keresztül. Továbbá a szerződéses megállapodások bevezetésének szektoron belüli és kívüli pozitív túlsorduló 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 magyarázhatóak a bíróságok

használatának költség-haszon elemzésével. A szerződések jogi kikényszerítése nem csak 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 magán szerződés kikényszerítési 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 kapcsolat specifikus beruházásokra, szignifikánsan javították a szerződések betartásának arányát. A magán kikényszerítő mechanizmusok léte különösen fontos a kínai mezőgazdaságban hatékony állami intézmények hiányában.

Cungu és szerzőtársai (2008) a szerződésekhez kötődő kapcsolat tartási problémák beruházásokra gyakorolt hatását vizsgálták 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 szerződésesség valószínűségén keresztül nyilvánvalóan befolyásolhatják a beruházásokat. A tanulmány megerősítette, hogy a gazdaságok szervezeti formája, pénzügyi szerkezete fontos hatással bír a beruházásokra. Nevezetesen, a magasabb szintű likviditás, a kamattámogatásokhoz való hozzáférés pozitíven, míg a gazdasági társasági forma inkább negatív befolyásolta a beruházási aktivitást.

Zylbersztajn és Lazzarini (2005) a technológiai licencszerződések tartósságát vizsgálták Brazíliában a vetőmag gyártó 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.

2.2.3. Az empirikus tanulmányok fontosabb tanulságai

Az előző alfejezetekben röviden áttekintettük a mezőgazdasági termelők szerződéses kapcsolataival, illetve a szerződések kikényszerítésével kapcsolatos empirikus irodalmat, különös tekintettel az átmeneti országok tapasztalataira. A tanulmányok megerősítették, hogy két évtizeddel a gazdasági és politikai átmenet kezdete után az átmeneti országokban a mezőgazdasági termelők, ezen belül is a kistermelők még mindig komoly problémákkal néznek szembe, hogy miképpen kapcsolódjanak a modern élelmiszerláncokhoz. A termelő-felvásárló/feldolgozó kapcsolatokat vizsgáló empirikus irodalom néhány érdekes megfigyelés tett. Az eredmények arra utalnak, hogy a tranzakciós költségek különböző típusai befolyásolhatják a gazdálkodók viselkedését. A számítások azonban jelentős különbségeket mutatnak a tekintetben, hogy a tranzakciós költségek elméletének előrejelzéseit mennyire támogatják. Érdekes módon, az alkuerőnek inkább negatív hatása az egymással kapcsolatban álló partnerekre. Általános megfigyelés, hogy a feldolgozók és a kereskedők képesek kihasználni piaci erejüket a farmerekkel szemben. Meglepő módon találtunk olyan eredményeket, amelyek szerint a nagyobb alkuerővel rendelkező mezőgazdasági termelők kevésbé használnak szerződéseket, illetve hoznak létre termelői társulásokat. A kulcs mozzanat a termelők és a felvásárlók közötti kapcsolatban a reputáció, amely megoldhatja a kapcsolattartási problémákat az élelmiszerlánc különböző szintjei között. A szerződések kikényszerítésének nyilvánvalóan fontos eleme a jogrendszer fejlettsége. Az állami eszközök mellett legalább olyan jelentőségű, hogy a partnerek számára mennyire állnak rendelkezésre alternatív kikényszerítő mechanizmusok.

3. 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 kikényszeríthetőségre, 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 kérdőívet a melléklet tartalmazza. A következőkben a kérdőívből, csak a témánk szempontjából legfontosabb részeit elemezzük.

3.1. Leíró statisztika

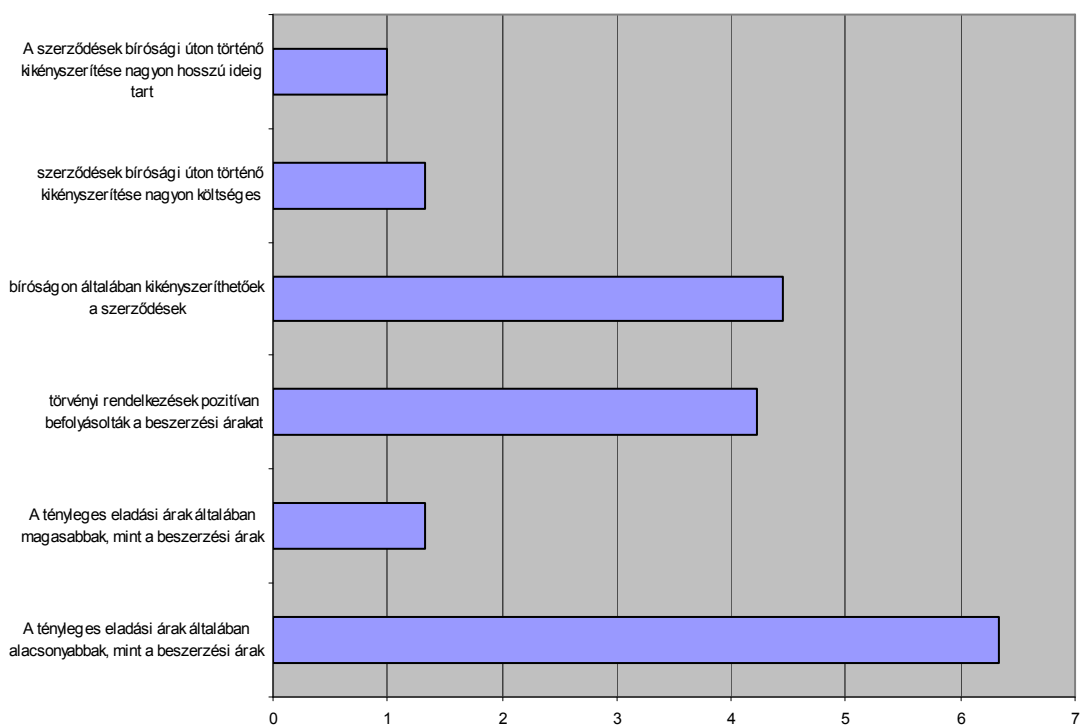
A mintában 30 százalékban termelők, hetven százalékban pedig élelmiszer-feldolgozók szerepelnek. A válaszadó vállalatok nagysága a foglalkoztatott létszámot tekintve a mikro vállalkozástól (1 fő) a nagyobb közepes vállalkozásig terjedt (120 fő). A cégeket általában 1995-ben alapították, tehát jelentősebb 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 élelmiszeripari vállalat rendkívül kiterjedt üzleti köre van, a legkevesebb partner 5, míg a legtöbb 1700. A nagy szóródás az üzleti partnerek számában kevésbé mutatkozik legfontosabb üzleti partner részesedésében az összes értékesítésben. Ennek átlagos aránya 37 százalék, amelyhez 15 százalék minimum és 60 százalék maximum érték tartozik. A legfontosabb partnerrel átlagosan hat éve vannak kapcsolatban, a kapcsolódó szélső értékek 1 és 18 év. A válaszadók legfontosabb üzleti partnere kétharmadban kizárólag magyar tulajdonú vállalat volt. A vállalatok 78 százalékának volt írásos szerződése, 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 1-7ig tartó skálán. A fizetési határidő átlagban 34 nap.

1. Ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai 1.

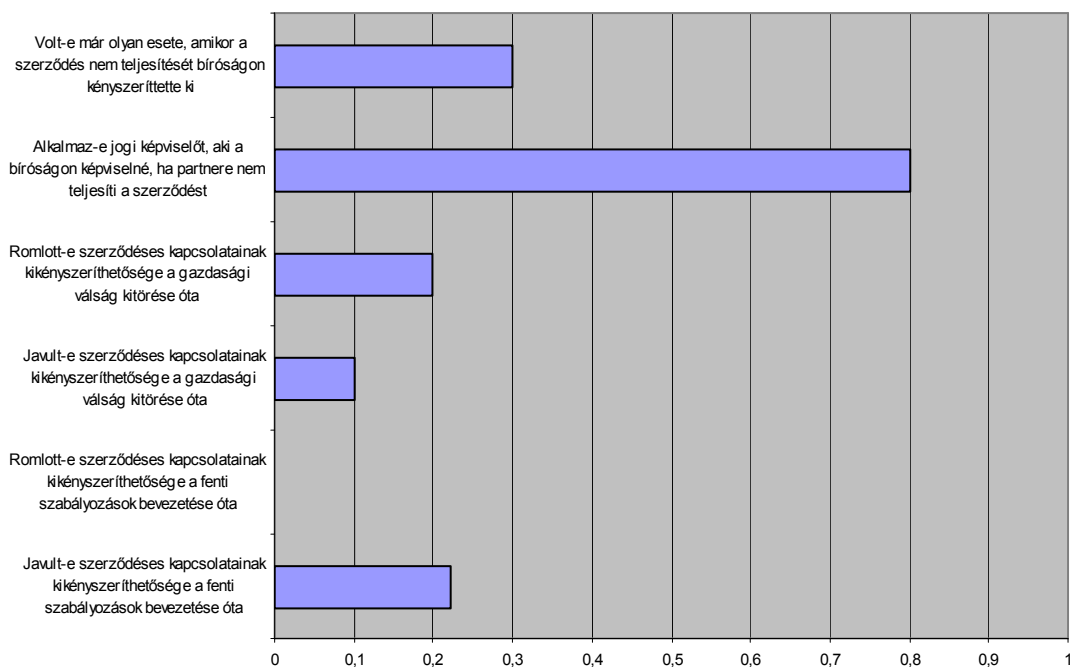


Az 1. ábrán a különböző kérdésekre adott válaszok átlagértékeit látjuk. A válaszadókat megkértük, hogy a megfogalmazott állításokat egytől hétig tartó skálán értékeljék (1: ha teljesen egyetért az állítással, 7: ha egyáltalán nem ért egyet az állítással). A válaszokból jól látszik a hazai jogrendszer 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 negatív 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, illetően 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 meg tudni 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 ezek javított a szerződéseik kikényszeríthetőségén. A gazdasági válság némileg átrendezte 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.

2. Ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai 2.

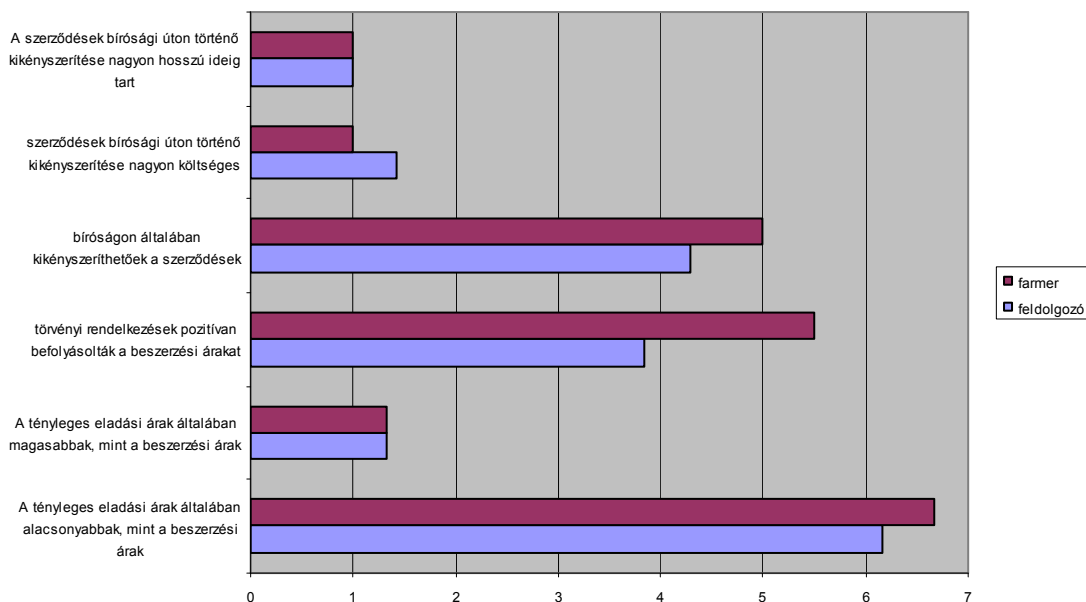


3.2. Eredmények

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 pozitívebben értékelték annak lehetőségét, hogy ki lehet kényszeríteni a szerződéseket a bíróságokon. Hasonlóan, a feldolgozók kevésbé értékelték negatíve 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, illetően ennek az ellenkezőjének elutasításában.

3. Ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai ágazat szerint 1.

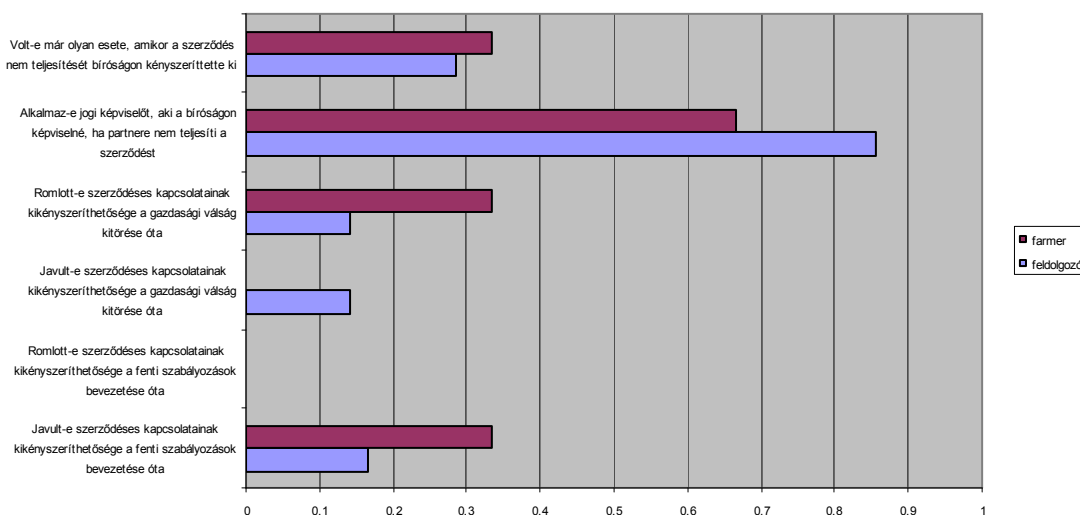


A válaszok jobban szóródtak a szabályozás megítélésében ágazatok szerint. Noha mindkét csoportban egyöntetűen úgy vélték, hogy a bevezetett szabályozás nem rontott a helyzetükön ugyanakkor, míg a farmerek 17 százaléka, addig a feldolgozók 33 százaléka vélte úgy, hogy a bevezetett jogszabályok javítottak 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) romlott 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.

4. Ábra

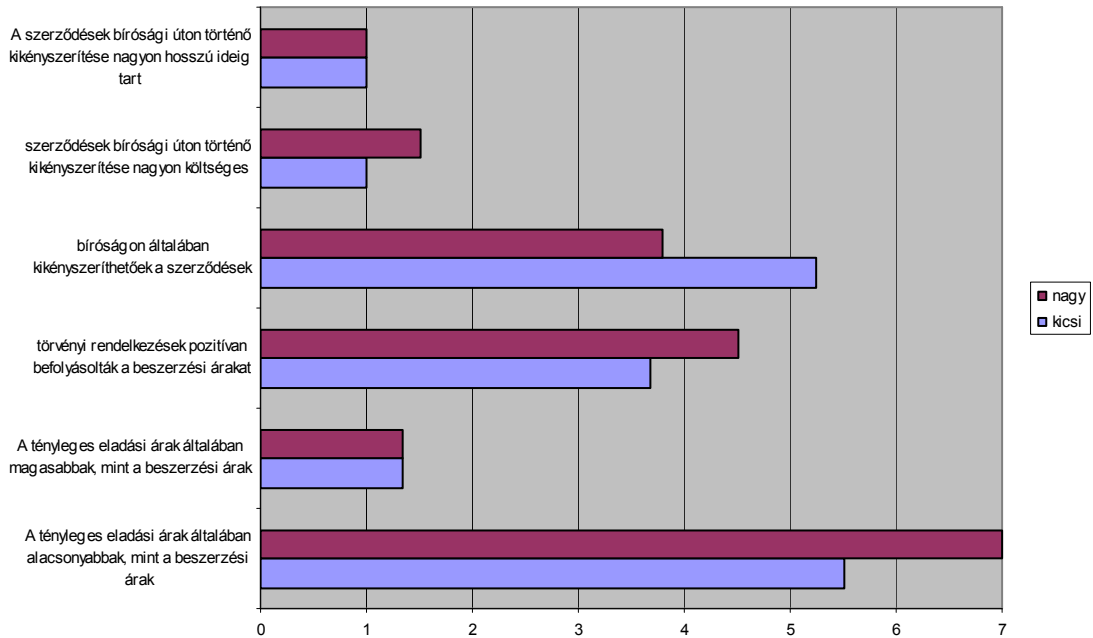
A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai ágazat szerint 2.



A következő lépésben a vállalatnagyság szerint vizsgáljuk 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 egyöntetűen úgy vélték, hogy a szerződések bírósági úton történő kikényszerítése lassú és költséges. A nagyobb méretű vállalatok valamivel pozitívebben értékelték a szerződések kényszeríthetőségének lehetőségét a bíróságokon. Érdekes módon a kisebb méretű vállalatok pozitívebben 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, illetően ennek az ellenkezőjének a kisebb méretű vállalatok kevésbé utasították el.

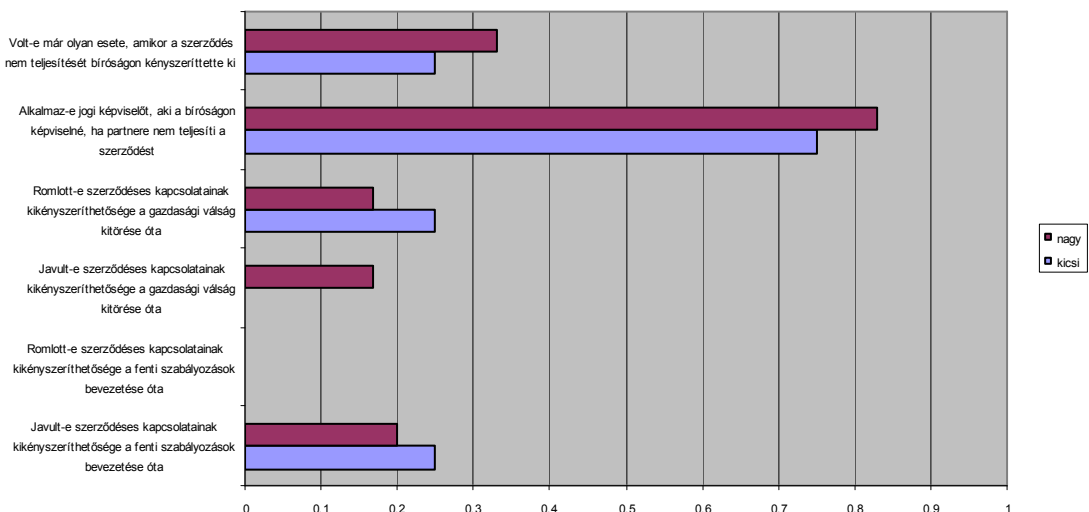
5. Ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai vállalatnagyság szerint 1.



6. Ábra

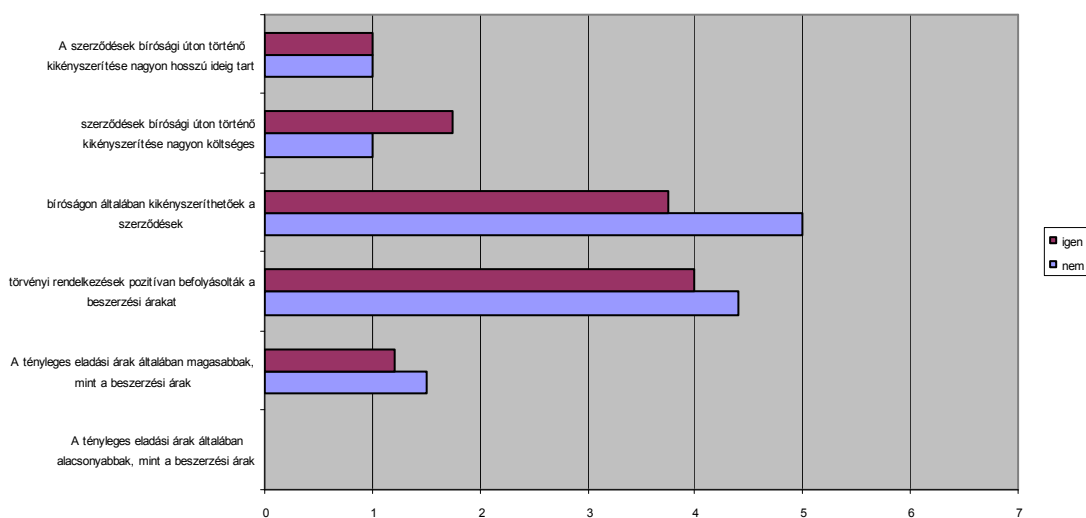
A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai vállalatnagyság szerint 2.



A válaszok jobban szóródtak a szabályozás megítélésében, mint ágazatok szerint. Mindkét csoportban egyöntetűen úgy vélték, hogy a bevezetett szabályozás nem rontott a helyzetükön. Ezzel szemben a kisvállalatok 22 százaléka, addig 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 százaléka jelezte, hogy javult a helyzete a gazdasági válság kitörése óta, míg a kis cégek helyzete nem javult.

7. Ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai export orientáció szerint 1.

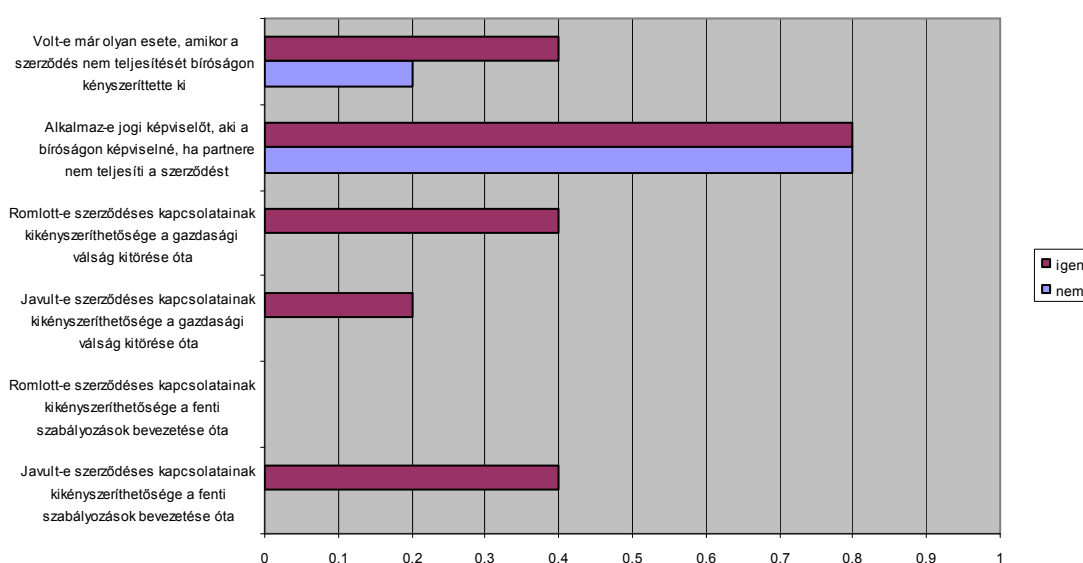


Végezetül a válaszadók exportorientációja alapján mutatjuk be az eredményeket (7. ábra). A vállalatokat két csoportba osztottuk aszerint, hogy exportálnak (igen) vagy sem (nem). Hipotézisünk az volt, hogy az exportáló vállalatok vélhetően rugalmasabbak, mint azok a cégek, amelyek csak a belföldi piacra 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 pozitívebben értékelték annak lehetőségét, hogy ki lehet kényszeríteni a szerződéseket a bíróságokon. Érdekes módon, az exportáló vállalatok inkább negatíve 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 illetően ennek az ellenkezőjét az exportáló vállalatok jobban elutasították.

8. Ábra

A törvény kikényszeríthetősége és a szabályozás hatásai export orientáció szerint 2.



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 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.

4. Összefoglalás

A tanulmány első részében a nemzetközi elméleti irodalom tükrében vizsgáltuk a beszerzési ár alatti értékesítésének szabályozását, valamint gyakorlati tapasztalatait számos OECD országban. Megállapíthatjuk, hogy nem létezik egységes szabályozás, még adott gazdasági térségeken, vagy országokon belül is termék vagy legalábbis ágazatfüggő, hogy milyen termékekre milyen típusú szabályozás vonatkozik. Részben az elméleti kérdés tárgyalásakor, de főként az empirikus kutatások eredményeit ismertető részben arra a konklúzióra jutottunk, hogy *általában* a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmának a pozitív hatásai legalábbis kérdésesek.

A második részben a szerződéses kapcsolatok kikényszeríthetőségének az irodalmát valamint empirikus tapasztalatait vizsgáltuk. Ezen belül áttekintettük a szerződéses kapcsolatokkal valamint tranzakciós költségekkel foglalkozó nemzetközi irodalmat, majd a közép-kelet európai, átmeneti gazdaságokban végzett empirikus kutatások eredményeit ismertettük.

A tanulmány harmadik része, amelyhez hasonló kutatás tudunkkal Magyarországon nem készült, az előző két fejezetre alapozó empirikus kérdőíves felmérés eredményeinek a vizsgálata. 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 csoport ismérvek szerint), nagy többségük, még a kis cégeknek is van jogi képviselőjük. A többi kérdés esetében a vélemények megoszlának annak függvényében, hogy termelő vagy kereskedelmi (ágazat), kis vagy nagy (méret),

exportáló vagy nem (exportorientáció) vállalatokról beszélünk. A válaszadókról általában elmondhatjuk, hogy a szabályozás bevezetése nem rontott a helyzetükön, ugyanakkor a szabályozás csak kis mértékben javította néhány meghatározott csoport helyzetét, mint a nagyobb méretű és exportorientált cégek. A gazdasági válság negatív hatását a szerződések kikényszeríthetőségére vizsgálva, szintén megoszlanak a vélemények 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. A kérdőív számos olyan kérdést is tartalmaz (lásd a mellékletet), amely nem kapcsolódik közvetlenül a jelen tanulmány témájához, ellenben alapanyagot, biztosít további empirikus kutatásokra.

Irodalomjegyzék

- Anderson, R. Johnson, R. (1999), Antitrust and sales-below-cost laws: the case of retail gasoline, *Review of Industrial Organization* 14 189–204
- Antia, K.D., Frazier, G.L. (2001). The Severity of Contract Enforcement in Interfirm Channel Relationships. *Journal of Marketing*, 65 (October) 67-81
- Bakucs L.Z., Fertő, I. Szabó, G.G. (2010): Contractual Relationships in the Hungarian Milk Sector. Előadás az „Institutions in Transition –Challenges for New Modes of Governance” IAMO Forum 2010 című konferencián, Halle, Június 16-18.
- Bárdos K, Fertő I. (2006) The Contract Choice of Retailers in Hungarian Beef Sector. in. Fritzt M, Rickert U, Schiefer G. editors. *Trust and Risk in Business Networks*. Bonn, Germany: Universität Bonn-ILB Press, , p. 509-516,
- Boger S, Beckman V. (2004) Courts and contract enforcement in transition agriculture: theory and evidence from Poland. *Agricultural Economics*; 31: 251-263
- Cocks J, Gow HR. (2003) Supplier Relationship Development in the Food Industry of Transition Economies: The Case of Interbrew. *Journal of Food Distribution Research*,; 34: 63-68
- Colla, E., Lapoule, P. (2008), Banning below-cost resale in France: the impact on pricing decisions. *International Journal of Retail & Distribution Management* Vol. 36 No. 10, pp. 746-758
- Colla, E. (2006), “Distorted competition: below-cost legislation, ‘marges arrie`res’ and pricing in French Retailing”, *International Review of Retail Distribution and Consumer Research*, Vol. 16 No. 3, pp. 353-74.
- Collins, A., Burt, S. and Oustapassidis, K. (2001), “Below-cost legislation and retail conduct: evidence from the Republic of Ireland”, *British Food Journal*, Vol. 103 No. 9, pp. 607-22.
- Cungu A, Gow H, Swinnen JHM, Vranken L. (2008) Investment with weak contract enforcement: evidence from Hungary during transition. *European Review of Agricultural Economics*,; 35: 75-91

- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., (2003). Courts. *Quarterly Journal of Economics*. 118 (2), 453–517.
- Dries L, Reardon T, Swinnen JFM. (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
- Ellickson, R.C., (1994). The aim of order without law. *Journal of Institutional Theoretical Economics*. 150 (1), 97–100.
- Fafchamps, M., (1996) Enforcement of commercial contracts in Ghana. *World Development*, 24 (3), 427–448.
- Fertő I. (2006) The Contractual Relationships in Hungarian Horticultural Sector. In: Curtiss J, Balmann A, Dautzenberg K, Happe K. editors. *Agriculture in the Face of Changing Markets, Institutions and Policies. Challenges and Strategies*. Leibniz Institute für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa, Halle, , p. 184-193.
- Galanter, M., (1981). Justice in many rooms: courts, private ordering and indigenous law. *Journal of Legal Pluralism* 19, 1–47
- Gow HR, Streeter DH, Swinnen JFM. (2000) How private contract enforcement mechanisms can succeed where public institutions fail: the case of Juhocukor a.s. *Agricultural Economics*; 23: 253-265.
- Gow HR, Swinnen JFM. (2001) Private Enforcement Capital and Contract Enforcement in Transition Economies, *American Journal of Agricultural Economics*,; 83: 686-690
- Greif, A., (1993). Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*. 83 (3), 525–548.
- Greif, A., Kandel, E., (1995). Contract enforcement institutions: historical perspective and current status in Russia. In: Lazear, E.P. (Ed.), *Economic Transition in Eastern Europe and Russia*. Hoover Institution Press, Stanford
- Guo, H, Jolly, R.W. (2008) Contractual arrangements and enforcement in transition agriculture: Theory and evidence from China. *Food Policy*, 33, 570-575
- Hart O, Moore J. (1990) Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*; 98: 1119–1158.
- Hendley, K., Murrell, P., Ryterman, R. (2000). Law, Relationships and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises. *Europe Asia Studies*, 52 (4) 627-656

- Johnson, S., McMillan, J., Woodruff, C., (2002). Courts and relational contracts. *Journal of Law, Economics and Organization*. 18 (1), 221–277
- Klein, B., (1996). Why hold-ups occur: the self-enforcing range of contractual relationships. *Economic Inquiry* 34, 444–463.
- Klein, B., Leffler, K.B., (1981). The role of market forces in assuring contractual performance. *Journal of Political Economy* 89 (4), 615–641
- Koford, K., Miller, J.B. (2006) Contract enforcement in the early transition of an unstable economy. *Economic System*, 30, 1-23
- Lu, Y., Tao, Z (2009) Contract enforcement and family control of business: Evidence from China. *Journal of Comparative Economics*, 37, 597-609
- Lyons BR. (1996) Empirical relevance of efficient contract theory: inter-firm contracts. *Oxford Review of Economic Policy*; 12: (4) 27-52
- Masten SE, Saussier S. (2000) Econometrics of Contracts: An Assessment of Developments in the Empirical Literature on contracting. *Revue D'Économie Industrielle*; 92: 215-236
- Mazé, A., Ménard, C. (2010). Private ordering, collective action, and the self-enforcing range of contracts. *European Journal of Law and Economics*, 29, 131-153
- Ménard C, Valceschini E. (2005) Institutions for governing agriculture and rural areas. *European Review of Agricultural Economics* 32 (3): 421-440
- McCullough EB, Pingali PL, Stamoulis KG, (szerk.) (2008) *The Transformation of Agri-Food Systems. Globalization, Supply Chains and Smallholder Farmers*. London, UK: Earthscan
- 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
- Mueller, W., Paterson, T. (1986) Effectiveness of state sales-below-cost laws: evidence from the grocery trade, *Journal of Retailing* 62 166–185.
- OECD (2006), “Resale below cost laws and regulations”, DAF/COMP (2005)43.
- Reardon T, Swinnen JFM. (2004) Agrifood Sector Liberalisation and the Rise of Supermarkets in Former State-controlled Economies: A Comparative Overview. *Development Policy Review*,; 22: 515-523

- Skidmore, M. Peltier, J. Alm, J. (2005) Do state motor fuel sales-below-cost laws lower prices? *Journal of Urban Economics* 57 (2005) 189–211
- Swinnen JFM, (szerk.) (2007) *Global supply chains, standards and the poor*. Wallingford, UK: CABI Publishing.;
- Szabó GG, Bárdos K. (2006) Contracts in agribusiness: A survey in the Hungarian dairy sector. In: Bijman J, Omta SWF, Trinekens JH, Wijnands–Wubben EFM. editors. *International agri-food chains and networks. Management and organization*. Wageningen, the Netherlands: Wageningen Academic Publishers, p. 65-80.
- Telser LG. (1980) A theory of self-enforcing agreements. *Journal of Business*; 53: 27–44
- Vorley B, Fearn A, Ray D, (szerk.). (2007) *Regoverning Markets. A Place for Small-Scale Producers in Modern Agrifood Chains?* Aldershot, UK: Gower Publishing,
- Williamson, O.E., (1979). Transaction cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22 (10), 3–61.
- Williamson, O.E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.
- Williamson, O.E. (1991) Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*; 36 (2): 269–296.
- Woodruff, C., (1998). Contract enforcement and trade liberalization in Mexico's footwear industry. *World Development*, 26 (6), 979–991.
- Zaharieva E, Gorton M, Lingard J. (2003) Procurement mechanisms and the emergence of new governance structures in CEECs: evidence from the Bulgarian wine industry. *Journal of Purchasing & Supply Management*,; 9: 235-245.
- 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

Melléklet: Kérdőív

A vállalat jellemzői

1. Név:
2. Cím:
3. Ágazat:
4. Átlagos dolgozói létszám
5. Adózás előtti árbevétel
6. Mikor alapították a céget:

Kérjük húzza alá azt a választ, amely az Ön cégére érvényes

7. Értékesít-e külföldre:
igen
nem
8. Kizárólagos magyar tulajdonban van-e:
igen
nem

A szerződéses kapcsolatok jellemzői:

9. Hány partnernek értékesít:
10. Mekkora a legfontosabb partner aránya az összes értékesítésben (százalékban):
11. Mióta áll kapcsolatban a legfontosabb partnerével (év):
12. A legfontosabb partner kizárólagos magyar tulajdonban van-e:
igen
nem
13. A legfontosabb partnerével írásos szerződése van-e:
igen
nem
14. Határozott időre szól a szerződése:
igen
nem
15. Amennyiben határozott időre szól a szerződése, mennyi időre szól (év):

16. Tartalmaz-e a szerződés értékesítési árat:

igen
nem

17. Tartalmaz-e a szerződés értékesítendő mennyiséget:

igen
nem

18. Hány százalékban teljesülnek a szerződés feltételei:

kevesebb mint 25 százalék
25 és 50 százalék között
50-75 százalék között
több mint 75 százalékban

19. Milyen gyakran szállít a legfontosabb partnerének (nap):

20. Milyenek ítéli meg a partnerváltás nehézségeit egy 1-7-ig tartó skálán, (1: nagyon könnyű, 7: nagyon nehéz):

Kérem értékelje a következő állításokat 1-7 tartó skálán. Amennyiben az állítás tökéletesen leírja a kapcsolatot a legfontosabb partnerével, akkor írjon 7-t, ha viszont egyáltalán nem felel meg, akkor 1-t írjon.

21. A szerződés pontosan szabályozza-e a szerződő felek kötelelességeit:

22. Ha váratlan esemény történik, akkor a szerződés pontosan rögzíti, hogy mi a szerződő felek kötelelessége a szerződés nem teljesítése esetében.

Értékelje az alábbi állításokat 1-7 tartó skálán. Amennyiben tökéletesen egyetért az állítással, akkor írjon 1-t, ha viszont egyáltalán nem ért egyet, akkor 7-t írjon.

23. A legfontosabb partnerrel alapvetően egyetértünk, hogyan kell a partnereknek teljesíteni.

24. Ha váratlan esemény történik, akkor a legfontosabb partnerrel alapvetően egyetértünk, hogyan kell a partnereknek teljesíteni előre nem látható események esetében.

25. A legfontosabb partner személyesen hallgatja meg panaszainkat, javaslatainkat.

26. A legfontosabb partner kezdeményezi a nyitott kommunikációt

27. a legfontosabb partner konzisztens a velünk kapcsolatos döntéshozatalban

28. Értékelje a legfontosabb partnerrel való kapcsolatát 1-7-ig tartó skálán, ha a saját erőfeszítéseit és beruházásait összeveti az érték kapott jövedelemmel vagy

szolgáltatással . Amennyiben teljesen elégedett, akkor írjon 1-t, ha tökéletesen elégedetlen 7-t:

A agrárpiaci rendtartásról szóló XVI. Törvény a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek beszerzési ár alatti tiltására és a 30 napos fizetési határidőre vonatkozó szabályok, illetve a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. Törvény visszaélést tiltó rendelkezéseinek hatásai

29. Fizetési határidő a legfontosabb partnernél (nap):

Értékelje az alábbi állításokat 1-7 tartó skálán. Amennyiben tökéletesen egyetért az állítással, akkor írjon 1-t, ha viszont egyáltalán nem ért egyet, akkor 7-t írjon.

30. A tényleges eladási árak általában alacsonyabbak, mint a beszerzési árak:

31. A tényleges eladási árak általában magasabbak, mint a beszerzési árak:

32. Az említett törvényi rendelkezések pozitívan befolyásolták a beszerzési árakat:

33. A bíróságon általában kikényszeríthetők a szerződések:

34. A szerződések bírósági úton történő kikényszerítése nagyon költséges:

35. A szerződések bírósági úton történő kikényszerítése nagyon hosszú ideig tart:

36. Javult-e szerződéses kapcsolatainak kikényszeríthetősége a fenti szabályozások bevezetése óta:

igen
nem

37. Romlott-e szerződéses kapcsolatainak kikényszeríthetősége a fenti szabályozások bevezetése óta:

igen
nem

38. Javult-e szerződéses kapcsolatainak kikényszeríthetősége a gazdasági válság kitörése óta:

igen
nem

39. Romlott-e szerződéses kapcsolatainak kikényszeríthetősége a gazdasági válság kitörése óta:

igen
nem

40. Mekkora az a pénzügyi veszteség, amelyet hajlandó elviselni a mielőtt a bíróságra menne kikényszeríteni a szerződését forintban kifejezve:

41. Alkalmaz-e jogi képviselőt, aki a bíróságon képviselné, ha partnere nem teljesíti a szerződést:

igen
nem

42. Volt-e már olyan esete, amikor a szerződés nem teljesítését bíróságon kényszeríttette ki:

igen
nem