

FERTŐ IMRE–BAKUCS LAJOS ZOLTÁN–ELEK SÁNDOR–
FORGÁCS CSABA

A szerződések teljesülése a magyar élelmiszerláncban

A tanulmány célja, hogy azonosítsa azokat a tényezőket, amelyek befolyásolják az élelmiszer-gazdasági kis- és közepes vállalkozások szerződéseinek teljesülését a Közép-magyarországi régióban. Számításaink megerősítik Guo–Jolly [2008] eredményeit, amely szerint a szerződések tartalmi elemeinek kulcsszerepük van a szerződések teljesülésében. Továbbá a vállalatvezetői képességek, a vállalati és tranzakciós jellemzők szintén jelentős hatást gyakorolnak a szerződések teljesülésére. Érdekes módon az ágazatspecifikus jellemzőknek csak korlátozott szerepük van a szerződések teljesülésének magyarázatában.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D2, Q13.

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 élelmiszerpiacon 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–Swinnen* [2004]). A gazdasági átalakulás nehézségei mellett ez pótlólagos kihívásokat jelentett az élelmiszer-termelők és -feldolgozók számára, különösen azokban az ágazatokban, ahol a kisebb gazdaságok, illetve vállalkozások a meghatározók. A legújabb kutatások jó áttekintést adnak a globalizáció kistermelőkre gyakorolt hatásáról az átmeneti és a fejlődő országokban (*Csáki–Forgács* [2008], *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 része számára a bekapcsolódást a modern élel-

* A cikk alapjául a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005. sz. projekt (A tudásalapú gazdaság Magyarországon című alprojekt) keretében végzett kutatás szolgált.

Fertő Imre a Budapesti Corvinus Egyetem egyetemi tanára és az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

Bakucs Lajos Zoltán az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének és a Budapesti Corvinus Egyetem tudományos munkatársa.

Elek Sándor a Budapesti Corvinus Egyetem docense.

Forgács Csaba a Budapesti Corvinus Egyetem egyetemi tanára.

miszerláncokba. A szerződéses kapcsolatoknak egyre nagyobb jelentőségük van az élelmiszerláncok mentén. Noha növekvő számú irodalom foglalkozik a szerződéses kapcsolatokkal az élelmiszer-gazdaságban, az átmeneti országokra vonatkozóan csak néhány tanulmány áll rendelkezésre (például *Boger-Beckmann* [2004], *Guo-Jolly* [2008], *Bárdos-Fertő* [2006], *Fertő* [2006], *Szabó-Bárdos* [2006], *Bakucs és szerzőtársai* [2012]). Az átmeneti országokban, ahol a közintézmények nem elég hatékonyak, magánmechanizmusok jönnek létre a szerződések kikényszerítésére. A szerződések kikényszeríthetőségének hiánya megnehezíti a hosszú távú üzleti kapcsolatok létrejöttét a farmerek és feldolgozók, illetve kereskedők között.

A tanulmány célja, hogy kérdőíves felmérés segítségével a szerződések teljesülését elemezze a magyar élelmiszer-gazdasági kis- és középvállalkozások esetében a Közép-magyarországi régióban. A korábbi tanulmányokhoz képest, amelyek általában csak az élelmiszerlánc egy-egy szintjére koncentráltak, kutatásunkban a termelők, a feldolgozók és a kereskedők szándékait egyidejűleg elemezzük. A tanulmány a következőképpen épül fel. Először ismertetjük a vizsgálat elméleti háttérét. Ezt követően bemutatjuk az adatokat és az elemzés módszereit, amit az eredmények ismertetése követ. Végezetül megfogalmazzunk néhány következtetést.

Elméleti háttér

A magyarországi gazdasági szereplők jelentős hányada az üzleti életben a jogszabályok gyenge kikényszeríthetőségére panaszkodik. Ezért most áttekintjük a nemzetközi agrár-közgazdaságtani 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. Az empirikus felméréseken alapuló kutatások azonban csak a kilencvenes évek elején jelentek meg. Ezek elsősorban a szerződések típusát, illetve a szerződéskötési gyakorlatot vizsgálják (lásd például *Fafchamps* [1996], *Greif* [1993], *Milgrom és szerzőtársai* [1990], *Woodruff* [1998]). Külön csoportba sorolhatók azok a kutatások, amelyek célpontjában az átmeneti gazdaságok állnak, hiszen itt a piaci intézmények fejlődése, valamint a központi irányítású gazdaságpolitikából a piaci mechanizmusokra való áttérés meghatározó fontosságú a beszállítók és kereskedelmi partnereik közötti szerződéses kapcsolatok alakulásának szempontjából (lásd például *Boger-Beckmann* [2004], *Greif-Kandel* [1995], *Gow-Swinnen* [2001], *Koford-Miller* [2006]). Várható, hogy az átmeneti gazdaságokban a piaci, illetve jogi intézmények nyugati országokhoz viszonyított fejletlensége más szerződéstípusokat, illetve beszállító-kereskedői kapcsolatot eredményez.

A szerződések kikényszerítéséről a közgazdasági irodalomban két egymástól jól elkülöníthető vélemény létezik aszerint, hogyan ítélik meg a bíróságok szerepét a szerződések kikényszerítésében (*Boger-Beckmann* [2004]). Az első kutatási irány, a jogi centralizmus elmélete azt feltételezi, hogy a megállapodások és szerződések a

legjobban, illetve majdnem költségmentesen kikényszeríthetők a jogi rendszer keretein belül (*Galanter* [1981]).

Ezzel szemben a másik irányzat, 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 (*Klein* [1996], *Klein-Leffler* [1981], *Telser* [1980]). Az önkikényszerítő megállapodás lényege, hogy a szerződés a két partner között mindaddig érvényben van, ameddig mindkét fél úgy érzi, hogy jobban jár a szerződés fenntartásával, mint ha felmondaná azt. Az elmélet a partnerek megítélésére bízta, hogy a szerződést megsértette-e valaki, vagy sem. 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 valaki a szerződést, vagy sem, illetve megbecsülje a szerződés megsértéséből származó károkat.

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 problémát. A szerződések állam általi tökéletes kikényszerítése számára (majdnem) költségmentes, ezért nem volna racionális bármekkora pénzügyi veszteség elfogadása. Ezzel szemben az önkikényszerítő szerződések világában a sértett fél kénytelen eltérni a pénzügyi veszteséget, ellenben valószínűleg sohasem kötne a jövőben üzletet az őt becsapó partnerrel. Noha ezek az extrém feltevések hasznosak analitikus szempontból, az empirikus elemzés számára kevésbé használhatók.

A mindennapi tapasztalat többnyire azt mutatja, hogy a szerződések kikényszeríthetők ugyan, de ez költségekkel jár. 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 melyek a szerződés kikényszerítésének költségei és hasznai, illetve hogyan lehet ezeket meghatározni. Az utóbbi probléma különösen fontos a gyakorlat számára, hiszen arról van szó, hogy milyen árat 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 annak megfizetését a szerződést szegő féltől.

A szerződés kikényszerítésének költségeit két csoportba sorolhatjuk: közvetlen és közvetett költségek. A közvetlen költségek közé a szerződés kikényszerítésére, a jogi cselekményekre fordított idő, erőfeszítés és pénz tartozik (*Djankov és szerzőtársai* [2003]). Ezeket a következő 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 erőssége (*Williamson* [1979]), másrészt az üzleti vagy társadalmi hálózatokban a vállalat vagy egyén reputációjának csökkenése miatt (*Ellickson* [1994]).

A szerződésszegés valószínűségét csökkentő mechanizmusok egyaránt tartalmazhatnak magánszankciókat és jogi, bírósági úton történő kikényszerítést (*Hart-Moore* [1990]). A standard elméleti kereten belül az akadályozási (*hold up*) probléma csak

akkor fordulhat elő, ha váratlan, előre nem jelezhető változások következnek be a meghatározó piaci körülményekben, ahol az önkikényszerítés mechanizmusa nem működnek. A politikai és gazdasági reformok a közép-európai országokban azonban komoly és mélyreható intézményi változásokat eredményeztek, amelyek adott esetben a szerződések felbontásához, megszegéséhez vezettek ezekben az országokban (*Gow-Swinnen* [2001]). Ráadásul az átmeneti országokban a közintézmények általában csak alacsony hatékonysággal képesek kikényszeríteni a szerződéseket. Ebben az esetben kiemelt kutatási kérdés, hogy miként határozhatjuk meg a bírósági vagy magánmechanizmusokon alapuló szerződéskikényszerítés költségeit és hasznait. Ezek nyilvánvalóan függenek a szerződés értékétől, illetve a magán- és közintézmények szerződéskikényszerítési eljárásainak hatékonyságától. Oliver Williamson hangsúlyozza, hogy a relációs-specifikus beruházások egyaránt nagyon költségessé teszik a bírósági eljárásokat és az önkikényszerítő megállapodásokat (*Williamson* [1985], [1991]). Vagyis 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 jelentősebb mértékűek a szerződésspecifikus beruházások.

Boger-Beckmann [2004] a bírósági kikényszerítés költségeit és hasznait elemző elméleti modellt dolgozott ki, amely azokat a helyzeteket elemzi, amelyek a szerződések ki nem kényszerítése és a bírósági kikényszerítés között húzódnak meg. Az egyik határt a pénzügyi veszteségek felső szintje 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 már a bírósághoz fordul. A modell fontosabb hipotézisei a következők. Egyrészt, a jogi rendszer hatékonyságával, a szerződés formalizálásával és teljességével, illetve a tranzakció nagyságával növekszik annak a valószínűsége, hogy az eladó a vásárlóval kötött szerződésével kapcsolatban a bírósághoz fordul. Másrészt, ez a valószínűség csökken az üzleti kapcsolatok magasabb értékével, valamint akkor, ha a magánszerződés kikényszerítési mechanizmusa rendelkezésre áll. A pénzügyi veszteségek elviselése pozitív kapcsolatban van az üzleti kapcsolat értékével és a magánkikényszerítési mechanizmusok eredményességével, viszont negatív kapcsolatban van a jogi rendszer hatékonyságával és a szerződés formalizáltságának fokával. A pénzügyi veszteségek elviselése független a tranzakció nagyságától.

Guo-Jolly [2008] a szerződéses megállapodásokat és azok kikényszeríthetőségét egy játékelméleti keretben 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. Modelljük szintén a szerződésszegés költség-haszon-elemzésén alapul. A modell fő hipotézisei a következők. Az írásos szerződést kevésbé szegik meg, mint a szóbeli megállapodásokat. A minimumár szerződésbe foglalása csökkenti a szerződésszegés veszélyét. A szerződések hossza, a specifikus beruházások és a bónuszok alkalmazása pozitívan hat a szerződésekkel való elégedettségre. Az empirikus vizsgálat legfontosabb eredménye az volt, hogy a szerződés kikényszerítésének magánmechanizmusai 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.

Tanulmányunkban elsősorban *Guo–Jolly* [2008] munkáját követve, azt vizsgáljuk, hogy a szerződések tartalma hogyan befolyásolja a szerződések teljesülését. Továbbá, hasonlóan *Boger–Beckmann* [2004] cikkéhez, a tranzakciós költségek elméletének szellemében a tranzakciók jellemzőinek hatását is elemezzük. Végezetül az eladók és a vevők tekintetében megfigyelhető különbségek esetleges hatásait is igyekszünk számba venni.

A minta és a kulcsváltozók

A kis- és középvállalkozások szerződéses jellemzőinek vizsgálatára egy kérdőíves felmérést végeztünk a Közép-magyarországi régióban. A vizsgálat ennek megfelelően a 250 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató mezőgazdasági termelő-, feldolgozó- és kereskedelmi egységekre terjedt ki. A megkérdezettek között voltak egyaránt mikro-, kis- és közepes méretű vállalkozások. A mintavételi keret 2800 céget tartalmazott. Az adatgyűjtés során a mintába 800 (300 kereskedelmi, 300 feldolgozó és 200 termelői) cég került. Végül 231 telefonos interjú készült standardizált kérdőív alapján, amelyben 95 százalékot meghaladó volt a zárt kérdések aránya. A végső mintába került vállalatok között 64 volt mezőgazdasági termelő, 59 élelmiszer-feldolgozó és 108 kereskedő. A válaszadók közül mindössze 91-nek volt írásos szerződése. A továbbiakban vizsgálatunkat erre az almintára korlátozzuk. Az írásos szerződéssel rendelkező vállalatok közül 24 feldolgozó, 36 kereskedelmi és 31 mezőgazdasági termelő volt.

A függő változó: a szerződés teljesülése kétértékű, valamint a szerződéssel rendelkező vállalatoknak a kérdőív egyik kérdésére adott válaszából származik. A vállalatokat megkérdeztük, hogy a legfontosabb partnere tekintetében hány százalékban teljesülnek a szerződés feltételei. A válaszokat négy osztályközbe soroltuk: 1. kevesebb mint 25 százalék; 2. 25 és 50 százalék között; 3. 50 és 75 százalék között; 4. több mint 75 százalék.

Fontos megjegyezni, hogy a kérdés a teljesülési arányra kíváncsi, nem pedig a szerződés teljesülésére. Ha a vállalatnak közvetlen szerződése van a partnereivel, a kérdés értelmezése megfelelő. Modellünkben a kielégítő szerződés teljesülését úgy mértük, hogy annak meg kellett haladnia a 75 százalékot. A szerződés teljesülése esetén a változó értéke egy, egyébként nulla.

A független változókat öt csoportba osztottuk.

Az 1. csoport a vállalatvezetői képességeket (MC) írja le, beleértve a vezetői tapasztalatot években kifejezve, illetve a vezető formális végzettségét az általános iskolától (1) a szakirányú egyetemig (11).

A 2. csoport a vállalat jellemzőit veszi számba (FC); a vállalat kora években, a vállalat tulajdonosi szerkezete a magyar tulajdon százalékában mérve (1–100) és a vállalat nagysága a foglalkoztatottak számában mérve.

A 3. csoport a tranzakciók jellemzőit (TC) méri a következő változókkal. A partnerváltás változó azt veszi számba, hogy a válaszadó az elmúlt öt évben hányszor változtatta meg partnereit. Ötfokozatú Likert-skálával mérjük a legfontosabb partner iránti bizalom szintjét, illetve a földrajzi közelség és a kedvező ár meghatározó szerepét a legfontosabb partner kiválasztásában.

A 4. csoport a vásárló jellemzőit (BC) a vásárló tulajdonosi szerkezetével írja le a magyar tulajdon százalékában.

Az 5. csoport a szerződések tartalmát (CD) mutatja. Van-e meghatározott időre szóló keretszerződése (szerződéses idő), van-e éves szerződése (éves szerződés), tartalmaz-e a szerződés értékesítési árat (szerződéses ár), tartalmaz-e a szerződés értékesítendő mennyiséget (szerződéses mennyiség)?

Az 1. táblázat mutatja az elemzés során használt változók leíró statisztikáját. A szerződések teljesülésének aránya elég magas: a válaszadók 84 százaléka úgy gondolta, hogy szerződésük feltételei teljesültek. A vezetők átlagos tapasztalata 14 év,

1. táblázat

A változók leíró statisztikája

	N	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
<i>Függő változó</i>					
A szerződés teljesülése	84	0,83	0,37	0	1
<i>Független változók</i>					
1. Vezetői képességek (MC)					
Vezetői tapasztalat (év)	91	14,73	10,81	1	48
Vezetői végzettség	90	7,22	2,09	3	12
2. A vállalat jellemzői (FC)					
A vállalat kora	90	11,76	9,63	0	62
Az eladó tulajdonosi összetétele	85	94,27	23,07	0	100
Vállalatnagyság	91	20,99	29,75	0	180
3. A tranzakciók jellemzői (TC)					
Partnerváltás	90	2,18	1,20	1	5
Bizalom	89	4,56	0,81	1	5
Földrajzi közelség	87	3,66	1,44	1	5
Kedvező ár	86	4,29	0,87	1	5
4. A vásárló jellemzői (BC)					
A vevő tulajdonosi összetétele	89	78,65	0,41	0	100
5. A szerződések tartalma (CD)					
Szerződéses idő	91	0,37	0,49	0	1
Éves szerződés	89	0,54	0,50	0	1
Szerződéses ár	90	0,63	0,48	0	1
Szerződéses mennyiség	88	0,70	0,46	0	1

Forrás: saját számítások a kérdőíves felmérés alapján.

és legalább középfokú végzettséggel rendelkeznek. A vállalatok legalább 11 éve működnek, döntően magyar tulajdonban vannak (94 százalék), és mintegy 21 főt foglalkoztatnak. A vevők tulajdonosi összetételében is a hazai tulajdonosok vannak túlsúlyban (79 százalék), noha kisebb mértékben, mint az eladói oldalon. Átlagban egy-két alkalommal váltottak partnert az elmúlt öt évben, a bizalom és a kedvező ár kiemelkedő szerepet játszik a legfontosabb partner kiválasztásában, a földrajzi közelségnek némileg kisebb a jelentősége. A vállalatok 37 százalékának meghatározott időre szóló keretszerződése, 54 százalékuknak éves szerződése van, a szerződések 63 százalékban árat, 70 százalékban pedig mennyiséget is tartalmaznak.

Joggal merül fel a kérdés, hogy e változók átlagértékei vajon különböznek-e az élelmiszerlánc különböző szintjein. A 2. táblázat mutatja a varianciaanalízis eredményeit. A Bartlett-próba tanúsága szerint 10 változó esetében a 15 közül bízhatunk az F -próba eredményeiben. Számításaink szerint nincs szignifikáns különbség az élelmiszerlánc egyes lépcsői között a szerződések teljesülésének megítélésében,

2. táblázat

A változók átlagértékei az élelmiszerlánc egyes szintjein

	Feldolgozó	Kereskedő	Termelő	F -próba (p érték)	Barlett-próba (p érték)
<i>Függő változó</i>					
A szerződés teljesülése	0,82	0,84	0,83	0,9708	0,945
<i>Független változók</i>					
1. Vezetői képességek (MC)					
Vezetői tapasztalat (év)	17,67	10,31	17,58	0,0057	0,112
Vezetői végzettség	6,96	6,46	8,29	0,0010	0,525
2. A vállalat jellemzői (FC)					
A vállalat kora	13,92	8,81	13,57	0,0576	0,001
Az eladó tulajdonosi összetétele	95,65	91,77	96,33	0,7064	0,124
Vállalatnagyság	0,79	0,78	0,79	0,9867	0,992
3. A tranzakciók jellemzői (TC)					
Partnerváltás	2,70	2,14	1,84	0,0307	0,005
Bizalom	4,38	4,71	4,53	0,2829	0,000
Földrajzi közelség	3,58	3,71	3,66	0,9512	0,586
Kedvező ár	4,30	4,42	4,13	0,4152	0,197
4. A vásárló jellemzői (BC)					
A vevő tulajdonosi összetétele	25,63	15,00	24,35	0,2990	0,000
5. A szerződések tartalma (CD)					
Szerződéses idő	0,29	0,28	0,55	0,0461	0,818
Éves szerződés	0,58	0,43	0,63	0,2310	0,988
Szerződéses ár	0,63	0,64	0,63	0,9942	0,997
Szerződéses mennyiség	0,50	0,68	0,90	0,0046	0,023

Forrás: saját számítások a kérdőíves felmérés alapján.

az eladók tulajdonosi összetételében, a vállalatnagyságban, a földrajzi közelség és a kedvező ár mint motiváló tényező, valamint az éves szerződés és a szerződéses ár tekintetében. Ugyanakkor szignifikáns különbséget találtunk a vezetői tapasztalatot és végzettséget, illetve a szerződés hosszát tekintve.

Eredmények

Annak érdekében, hogy a szerződés teljesülésének aránya és a szerződések tartalma, valamint a tranzakciók és a partnerek jellemzői közötti kapcsolatot megvizsgáljuk, többféle bináris modellt becsültünk. A diszkrét döntések modelljeit általában maximum likelihood eljárással becsülik, miután meghatározott feltevésekkel élnek a hibatag eloszlására vonatkozóan. A félpáraméteres becslések irodalma azonban hangsúlyozza, hogy a diszkrét döntések páraméteres modelljei érzékenyek, ha feladjuk az eloszlásokra vonatkozó feltevéseket. Számos becslőfüggvényt dolgoztak ki az elmúlt évtizedekben, hogy korrigálják a páraméteres modellek korlátozó jellegét. Ebben a tanulmányban a *Gallant-Nychka* [1987] által kidolgozott félig nem páraméteres (*semi-nonparametric*) megközelítést és a *Klein-Spady* [1993]-féle félig páraméteres (*semiparametric*) maximum likelihood módszert alkalmaztuk. Mivel az előbbi eljárás jobb eredményeket adott, csak ezeket a számításokat ismertetjük.

Érdeklődésünk középpontjában az áll, hogy miként befolyásolják a szerződések tartalmi elemei a szerződések teljesülését. *Guo-Jolly* [2008] modellje alapján azt várjuk, hogy a szerződéses klauzulák pozitívan hatnak annak betartására. Négy különböző modellel vizsgáltuk a szerződések tartalmának hatását a szerződések teljesülésére. A 3. táblázat mutatja a félig nem páraméteres becslések eredményeit. Az első modellben csak a szerződések tartalmi elemeinek hatását vizsgáltuk. Eredményeink nagyrészt igazolják az elméleti várakozásokat, hiszen a változók együtthatójának pozitív az előjele, kivéve az éves szerződéseket. Konkrétabban, számításaink azt sugallják, hogy az éves szerződéssel rendelkezők kevésbé vannak megelégedve a szerződések teljesülésével, míg az árakat és mennyiséget tartalmazó klauzulák pozitívan befolyásolják a szerződések teljesülési arányának megítélését. A szerződések hosszának nincsen szignifikáns hatása. A második lépcsőben kiterjesztettük modellünket két élelmiszerlánc specifikus kétértékű változóval (2. modell), ezek azonban nem szignifikánsak, és a modell eredményei kvalitatív módon nem változtak.

Ezt követően a modellt kiegészítettük vállalatspecifikus jellemzőkkel (3. modell). Számításaink arra utalnak, hogy a régebben működő vállalatok elégedettebbek a szerződések teljesülési arányával, míg a nagyobb méretű és dominánsan magyar tulajdonú vállalkozások kevésbé elégedettek. A vásárlók tulajdonosi összetételének nincs szignifikáns hatása. Hasonlóan a második modellhez, szintén alkalmaztunk ágazatspecifikus kétértékű változókat (4. modell), de ebben az esetben sem bizonyultak szignifikánsnak, megtartva az eredeti modell eredményeit. Kibővítettük modellünket a tranzakciós jellemzőket leíró változókkal (5. modell). Mindegyik új változó szignifikánsnak bizonyult, ami arra utal, hogy a tranzakciós jellemzők jelentősen befolyásolják a szerződés teljesülésével kapcsolatos értékeléseket. Érdekes mó-

3. táblázat

Félig nem paraméteres becslések a szerződések teljesülésére

	1. modell	2. modell	3. modell	4. modell	5. modell	6. modell
A szerződések tartalma (CD)						
A szerződés hossza	0,484	0,748	1,222**	1,408***	1,548***	1,586***
Éves szerződés	-2,475***	-2,520***	-1,579***	-1,422**	-0,848	-0,858***
Szerződéses ár	1,359***	1,259**	1,968***	1,734**	2,124***	1,091***
Szerződéses mennyiség	2,621***	2,748***	1,806***	2,013***	0,699	1,024***
A vállalat jellemzői (FC)						
Vállalatnagyság			-0,018*	-0,018***	0,002	0,029***
Vállalat kora			0,072***	0,068***	0,126***	0,108***
Eladó tulajdonosi összetétele			-0,670**	-0,461	-1,712***	-1,098***
Vevő tulajdonosi összetétele			0,239	0,256	-0,078	1,175***
A tranzakciók jellemzői (TC)						
Partnerváltás					0,545**	0,597***
Bizalom					1,108***	0,537**
Földrajzi közelség					0,237**	0,172**
Kedvező ár					-0,786***	-0,470**
Termelő		-0,437		-0,378		1,801***
Feldolgozó		0,241		-0,019		1,564***
Log likelihood	-30,605	-30,110	-20,795	-20,737	-16,575	-14,301
N	85	85	78	78	72	72

* $p < 0,1$; ** $p < 0,5$; *** $p < 0,01$.

Forrás: saját számítások a kérdőíves felmérés alapján.

don a partnerváltás gyakorisága pozitívan befolyásolja a szerződések teljesülésének arányát. Ezt magyarázhatjuk azzal, hogy aki képes partnereit gyakrabban váltani, az csak olyanokkal köt szerződést, akikről tudja, hogy betartják azt. A bizalom szintje és a földrajzi közelség szintén pozitívan hat a szerződések teljesülésére. A kedvező ár viszont negatívan befolyásolja a szerződések teljesülését. Ez vélhetően kapcsolatban van azzal, hogy a szerződésekben rögzített ár viszont pozitívan hat a szerződések teljesülésére. Ha valakinek fontos a jó ár az üzleti kapcsolatokban, és az árat a szerződés rögzíti, vélhetően érzékenyen reagál az attól való eltérésre. Végezetül ismét hozzáadtuk a két ágazati kétértékű változót. Becsléseink szerint minden változó szignifikáns, megerősítette a korábbi modellekben kapott eredményeket. A korábban nem szignifikáns változók közül a vevő tulajdonosi összetétele negatív kapcsolatban áll a szerződések teljesülésével. Ezt összekötve az eladó oldalán megfigyelhető ellentétes irányú eredménnyel, azt sugallja, hogy a magyar–magyar tulajdonosi háttér a partnerkapcsolat két oldalán ellentmondásos hatással van a szerződés teljesülési arányára. A korábbiaktól eltérően a két ágazati kétértékű változó együtthatója pozitív és szignifikáns, ami arra utal, hogy a termelők és a feldolgozók inkább elégedettek a szerződések teljesülésével.

Következtetések

Számításaink megerősítik *Guo–Jolly* [2008] eredményeit, miszerint a szerződések tartalmi elemeinek kulcsszerepük van a szerződések teljesülésében. A szerződések hosszának, illetve az árnak és a mennyiségnek a meghatározása javítja a szerződések teljesülésének arányát. Ennek különösen nagy a jelentősége, ha figyelembe vesszük az állami intézmények korlátozott hatékonyságát a szerződések kikényszerítésében. A szerződéseket kikényszerítő magánmechanizmusok szerepe a hazai kis- és közép-vállalkozási szektor szerződéseinek teljesülésében azonban függ a szerződés tartalmi elemeitől. Ugyanakkor a vezetői képességek, a vállalati és tranzakciós jellemzők szintén jelentős hatást gyakorolnak a szerződések teljesülésére. Ez arra utal, hogy a hazai kis- és közép-vállalkozási szektor messze nem olyan homogén, mint azt gyakran feltételezik. Érdekes módon az ágazatspecifikus jellemzőknek csak korlátozott szerepük van a szerződések teljesülésének magyarázatában.

Hivatkozások

- BAKUCS LAJOS ZOLTÁN–FERTŐ IMRE–SZABÓ G. GÁBOR [2012]: Contractual Relationships in the Hungarian Milk Sector. *British Food Journal*, megjelenés alatt.
- BÁRDOS KRISZTINA–FERTŐ IMRE [2006]: The Contract Choice of Retailers in Hungarian Beef Sector. Megjelent: *Fritz, M.–Rickert, U.–Schiefer, G.* (szerk.): *Trust and Risk in Business Networks*. Universität Bonn–ILB Press, Bonn, 509–516. o.
- BOGER, S.–BECKMAN, V. [2004]: Courts and Contract Enforcement in Transition Agriculture: Theory And Evidence from Poland. *Agricultural Economics*, Vol. 31. No. 2–3. 251–263. o.
- CSÁKI CSABA–FORGÁCS CSABA [2008]: Observations on Regional Level. Megjelent: *Csáki Csaba–Forgács Csaba–Milczarek-Andrejewska D.–Wilkin J.* (szerk.): *Restructuring Market Relations in Food and Agriculture in Central and Eastern Europe: Impacts upon Small Farmers*. Agroinform, Budapest, 207–250. o.
- DJANKOV, S.–LA PORTA, R.–LOPEZ-DE-SILANES, F.–SHLEIFER, A. [2003]: Courts. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118. No. 2. 453–517. o.
- DRIES L.–REARDON T.–SWINEN 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*, Vol. 22. No. 5. 525–556. o.
- ELLICKSON, R. C. [1994]: The aim of Order Without Law. *Journal of Institutional Theoretical Economics*, Vol. 150. No. 1. 97–100. o.
- FAFCHAMPS, M. [1996]: Enforcement of Commercial Contracts in Ghana. *World Development*, Vol. 24. No. 3. 427–448. o.
- FERTŐ IMRE [2006]: The Contractual Relationships in Hungarian Horticultural Sector. Megjelent: *Curtiss, J.–Balmann, A.–Dautzenberg, K.–Happe, K.* (szerk.): *Agriculture in the Face of Changing Markets, Institutions and Policies. Challenges and Strategies*. Leibniz Institute für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa, Halle, 184–193. o.
- GALANTER, M. [1981]: Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering and Indigenous Law. *Journal of Legal Pluralism*, Vol. 19. No. 1. 1–47. o.
- GALLANT, A. R.–NYCHKA, D. W. [1987]: Semi-Nonparametric Maximum Likelihood Estimation. *Econometrica*, Vol. 55. No. 2. 363–390. o.

- GOW, H. R.–SWINNEN, J. F. M. [2001]: Private Enforcement Capital and Contract Enforcement in Transition Economies. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 83. No. 3. 686–690. o.
- GREIF, A. [1993]: Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*, Vol. 83 No. 3. 525–548. o.
- GREIF, A.–KANDEL, E. [1995]: Contract Enforcement Institutions: Historical Perspective and Current Status in Russia. Megjelent: *Lazear, E. P. (szerk.): 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*, Vol. 33. No. 6. 570–575. o.
- HART, O.–MOORE, J. [1990]: Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy*, Vol. 98. No. 5. 1119–1158. o.
- KLEIN, B. [1996]: Why Hold-Ups Occur: The Self-Enforcing Range of Contractual Relationships. *Economic Inquiry*, Vol. 34. No. 3. 444–463. o.
- KLEIN, B.–LEFFLER, K. B. [1981]: The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance. *Journal of Political Economy*, Vol. 89. No. 4. 615–641. o.
- KLEIN, R.–SPADY, R. [1993]: An Efficient Semiparametric Estimator of the Binary Response Models. *Econometrica*, Vol. 61. No. 2. 387–421. o.
- KOFORD, K.–MILLER, J. B. [2006]: Contract Enforcement in the Early Transition of an Unstable Economy. *Economic System*, Vol. 30. No. 1. 1–23. o.
- MCCULLOUGH E. B.–PINGALI P. L.–STAMOULIS, K. G. [2008]: The Transformation of Agri-Food Systems. Globalization. Supply Chains and Smallholder Farmers. Earthscan, London.
- 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*, Vol. 2. No. 1. 1–23. o.
- 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*, Vol. 22. No. 5. 515–523. o.
- SWINNEN, J. F. M. (szerk.) [2007]: *Global Supply Chains, Standards and the Poor*. CABI Publishing, Wallingford.
- SZABÓ G. GÁBOR–BÁRDOS KRISZTINA [2006]: Contracts in Agribusiness: A Survey in the Hungarian Dairy Sector. Megjelent: *Bijman, J.–Omta, S. W. F.–Trinekens, J. H.–Wijnands-Wubben, E. F. M. (szerk.): International Agri-Food Chains and Networks. Management and Organization*. Wageningen Academic Publishers, Wageningen, 65–80. o.
- TELSER, L. G. [1980]: A theory of self-enforcing agreements. *Journal of Business*, Vol. 53. No. 1. 27–44. o.
- VORLEY, B.–FEARNE, A.–RAY, D. (szerk.) [2007]: *Regoverning Markets. A Place for Small-Scale Producers in Modern Agrifood Chains?* Gower Publishing, Aldershot.
- WILLIAMSON, O. E. [1979]: Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, Vol. 22. No. 2. 233–261. o.
- 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*, Vol. 36 No. 2, 269–296. o.
- WOODRUFF, C. [1998]: Contract enforcement and trade liberalization in Mexico's footwear industry. *World Development*, Vol. 26 No. 6. 979–991. o.