



Élelmiszer-gazdasági koordináció és a tranzakciós költségek kapcsolata

¹Horváth B., ¹Kósa C., ²Szabó G.G.

¹Kaposvári Egyetem Állattudományi Kar, Ökonómiai és Szervezési Intézet, 7400 Kaposvár, Guba Sándor u. 40.

²Magyar Tudományos Akadémia, Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, 1502 Budapest, Pf. 262.

ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmány első részében a koordinációs mechanizmusokat elemezzük. Az élelmiszer-gazdaságban alapvetően kétféle koordináció ismert: a piaci és a bürokratikus. Ma egyaránt szükség van mindkettőre, hisz a piac nem mindig tudja ellátni a koordinátor szerepét. Speciális kettős koordináció valósul meg a fejlett piacgazdaságokban sikeres mezőgazdasági szövetkezetek esetében. A tanulmányban az élelmiszer-gazdaságban előforduló koordinációs mechanizmusok ismertetése után a vertikális integráció megvalósulásának okait vizsgáljuk, kiemelve a tranzakció-specifikus beruházások, a bizonytalanság, a gyakoriság és az externáliák jelentőségét. A tranzakciós költségek csökkentésének lehetőségei között azok integrálásán belül elemezzük a szövetkezeteket, jellemzőiket és gazdasági jelentőségüket; kiemelt figyelmet szentelve az úgynevezett előmozdító típusú szövetkezeteknek.

(Kulcsszavak: élelmiszer-gazdaság, koordináció, tranzakciós költségek, szövetkezetek)

ABSTRACT

The relation between the transaction costs and the co-ordination in the agri-food economy

B. ¹Horváth, C. ¹Kósa, G.G. ²Szabó

¹University of Kaposvar, Faculty of Animal Science, Institute of Economics and Organisation, H-7400 Kaposvár, Guba Sándor u. 40.

²Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences Budapest H-1502 P.O. Box 262.

In the first part of the paper the basic co-ordination mechanisms are defined. In the agri-food economy system usually two co-ordination forms are well known: market mechanism and bureaucratic co-ordination. The second part of the paper analyses the transaction costs, their characteristics and their role in the agribusiness. Transaction costs are the costs associated with carrying out a transaction on the market. The study presents the main factors for decisions to integrate vertically, the reasons why vertical integration exists and the possibilities to reduce transaction costs. One of the varieties of reducing transaction costs is establishing agricultural co-operative, which is a special kind of transaction and co-ordination form. The study demonstrates the characteristics and the importance of the above mentioned co-operatives in vertical integration.

(Keywords: agri-food economy, co-ordination, transaction costs, co-operatives)

BEVEZETÉS

A társadalom tagjai közötti cserét koordinálni, szabályozni kell. A *piaci koordináció* feltételezi, hogy az emberek közötti csere minél nagyobb hányada piaci ügyletek

(tranzakciók) keretében történnek. A piaci ár mellett figyelembe kell venni, hogy a piaci tranzakció lebonyolítása többletköltséget, azaz tranzakciós költséget okoz. Általában a *piac fogalmát* úgy tudjuk definiálni, hogy „...a piac olyan eljárás, amelynek révén a vevők és az eladók kölcsönhatásba lépnek egymással, hogy meghatározzák az illető jószág árát és mennyiségét.” (Samuelson, 1995) Ezen általános piac-meghatározásnál pontosabb *Ihrig* Károly Agrárgazdaságtan című könyvében található definíció. „93. A kereslet és kínálat találkozási helye, illetve az azok találkozásából eredő vonatkozások alkotják tulajdonképpen a piacot.” (Ihrig, 1941) Emellett a *piac nemcsak fizikai helyet jelent* „94. A piac közgazdaságilag nem feltételezi okvetlenül a vevő és eladó személyes találkozását, nem fizikai hely, hanem inkább szerkezet, melynek célja az azonos irányú kereslet, illetve kínálat összegyűjtése, egymásra való hatásuk és kiegyenlítődéjük lehetővé tétele.” (Ihrig, 1941: p. 33.)

Az állam sokféle intézkedéssel gyakorolhat hatást a piacra, ezek közül azokat, amelyek a piacot, a piaci szereplőket hivatottak befolyásolni piacszabályozási elemeknek nevezzük. *Három fő típusát* különböztetjük meg:

- természetes monopóliumok regulációja,
- verseny- és árszabályozás,
- egyéb piaci elégtelenségek szabályozása.

A *reguláció elsődleges célja* a társadalmi közérdek védelme a piaci visszaélésekkel szemben és a társadalmi jólét maximalizálása. Emellett célja lehet a vevők és az eladók, illetve a versenytársak védelme, valamint a verseny korlátozása. A piacszabályozás kialakítása költségekkel jár, ezért regulációnál figyelembe kell venni, hogy a szabályozás tranzakciós költségeinél nagyobb legyen a jólét növekménye. A *piacszabályozás legnagyobb mértékben a versenyszabályozásban jelenik meg*. A versenyszabályozás elsődleges célja a káros piaci magatartások korlátozása, mivel a piaci szereplők viselkedése befolyásolja a piac hatékonyságát. A versenyszabályozásnak *két nagy területe* van: az egyik a piac szerkezetére hat, míg a másik a piaci magatartást befolyásolja.

A tanulmány célja az alapvető koordinációs mechanizmusok bemutatásán túl, a tranzakciós költségek és a vertikális integráció kapcsolata, illetve az említett költségek csökkentésének lehetőségei, valamint a szövetkezetek jelentőségének ismertetése volt. A megíráshoz a témában rendelkezésre álló magyar és angol nyelvű szakirodalom nyújtott segítséget.

ALAPVETŐ KOORDINÁCIÓS MECHANIZMUSOK A GAZDASÁGBAN

A koordinációk vizsgálatához először a fogalmat szükséges rögzíteni. „*Koordináció fogalmán* egy vagy több egyén vagy szervezet egymásra hatásával járó mikrofolyamatok szabályozását értjük.” (Kornai, 1983) A szokványos értelemben vett gazdasági javak előállításának és forgalmának szabályozásán túl a társadalmi transzformációs és tranzakciós folyamatok is ide sorolhatók. A koordináció magában foglalja a tevékenység ráfordításainak és kibocsátásainak allokációját, ezért gyakran használják szinonimájaként az allokációs mechanizmus kifejezést. A fenti fogalom alapján négy tiszta formát különböztetünk meg.

Bürokratikus koordináció

Az egyének és szervezetek kapcsolatát alá-fölrendeltségi viszony jellemzi. A koordinátor utasításainak betartására jogilag szabályozott módon utasítások készítetik a szereplőket. A kapcsolatok nem feltétlenül monetarizáltak, de ha igen az alárendelt egyén pénzügyileg függ a fölrendeltjétől.

Piaci koordináció

Érvényesülésekor a szereplők jogilag egyenrangúak és köztük általában horizontális kapcsolat van. A résztvevők pénzbeli nyereségszerzés céljából, önként lépnek egymással kapcsolatba. Ennél a koordinációs formánál okvetlenül monetarizáltak a kapcsolatok.

Etikai koordináció

Az egyének és szervezetek között mellérendeltségi viszony áll fenn, amely lehet egyoldalú (jótékonyág) vagy kölcsönös, de alapulhat a viszonyosság elvén is. A hosszútávú érvényesüléséhez rögzíteni kell hagyományokat és megszokásokat, s ezek alapjául szolgáló elveket. Ennél a formánál a tranzakciók általában nem monetarizáltak, de előfordulhat pénzbeli adományozás.

Agresszív koordináció

Vertikális kapcsolat van az alá- és fölérendelt szereplők között. Megjelenik az önkényes erőszak, amely kényszer nem intézményesült, tehát jogilag és erkölcsileg nem elismert. A pénz megjelenése nem szükségszerű.

A társadalomban általában a koordinációk keveréke jelenik meg, de az egyik domináns volta érzékelhető. Rendszerint a piaci és/vagy bürokratikus koordináció a meghatározó a modern társadalmakban, míg a másik kettő időlegesen fordul elő.

KOORDINÁCIÓ AZ ÉLELMISZER-GAZDASÁGBAN

A koordinációnak két típusa ismert attól függően, hogy az állam (bürokratikus koordináció) vagy valamilyen magánintézmény (piaci koordináció) végzi a koordinálást. A magyar élelmiszer-gazdaságban fontos szerepet tölt be az állami szabályozás és a piacsabályozás, például a termékpályák koordinálásában.

Piaci koordináció

A *horizontális koordináció* a marketing csatorna azonos szintjén valósul meg. Lényege, hogy a termelés azonos fázisához tartozó termelők/állítók lépnek egymással integrált kapcsolatba. Létrejöhetnek értékesítő szövetkezetek, termelési rendszerek és franchise rendszerek. A *rendszer előnyei*: a termelők egységesen, nagy mennyiséggel lépnek fel a piacon, így lehetővé válik számukra a koncentrált élelmiszeripari feldolgozó vállalatokkal szembeni egységes fellépés.

A piaci intézmények által végrehajtott *vertikális koordináció többféle felfogásban* értelmezhető. A *vertikális koordináció olyan folyamatként fogható fel*, amelynek egyik végén a szabad piaci értékesítés, a másikon pedig a vertikális integráció áll, és a köztük lévő elmozdulás során az élelmiszerlánc egyik domináns szereplője egyre jobban ellenőrzése alá vonja a vertikális láncban alatta, illetve felette álló piaci résztvevőket. E fogalom szerint *két csoportra* oszthatjuk a *vertikális koordináció* mechanizmusait. *Külső koordináció* esetén a vertikális lánc szereplői megőrzik önállóságukat, és az ár játszik jelentős szerepet az egyes piaci szereplők közötti kapcsolattartásban. *Belső* koordináció során megtörténik a szervezeti összeolvadás, és belső ellenőrzés valósul meg a központosított döntéshozó szervezeten keresztül.

Fertő (1996b), illetve Juhász (1999) szerint a külső koordinációtól a belsőig haladva megkülönböztetünk:

- *nyílt piaci koordinációt*, melynél a pillanatnyi piaci árak koordinálják a tranzakciót vevők és eladók között,
- *szerződéses kapcsolatot* (rövid, közép és hosszú távú), ahol a vevő kötelezi magát a termék megvételére és a termelőt az eladásra, előre meghatározott ár alapján,

- *integrációt tulajdoni összefonódással, azaz vertikális integrációt, ahol az élelmiszerlánc egyik domináns tagja integrálja a vertikális láncban felette, illetve alatta álló szereplőket.*

A *nyílt piaci koordináció* esetén a szerződések szerepét az ár és az ehhez kapcsolódó információk veszik át, míg a vertikális integráció létrejöttkor a belső adminisztrációs döntések. A szerződés termelői, kereskedelmi, feldolgozó kapcsolatokban használt eszköz. A szerződésben foglalt feltételek szerint megkülönböztetünk:

- *Szállítási, értékesítési szerződést*
„Hagyományos szerződés”, melyben rögzítik az árat, mennyiséget, minőséget és a szállítás időpontját.
- *Termeltetési szerződést*
Termelési körülményeket magába foglaló szerződés, melyben előírások találhatók termelési folyamatra.
- *Előfinanszírozási és/vagy inputellátási szerződést*
Az inputok és az erőforrás biztosításának kikötésével, itt a vásárló saját maga biztosítja például a vetőmagot, műtrágyát stb.
- *Keretszerződést*
Sok esetben nem tartalmazza az árat, a minőséget és a mennyiségi adatokat. Legtöbbször csak szándéknyilatkozatnak nevezhető.

Vertikális integrációról akkor beszélünk, ha az integráció a különböző egymáshoz kapcsolódó termék előállítási és/vagy értékesítési tevékenységeket megvalósító gazdasági egységek között jön létre. A marketing csatorna különböző szintjei közti integrációt jelenti. A termelői, illetve szövetkezeti *integráció létrehozásának indokai* lehetnek: új piacok szerzése és megtartása hosszú távon, piaci kockázat csökkentése, tranzakciós költségek csökkentése, nagy hozzáadott értékű tevékenység végzése, nagyobb hatás elérése a piacra és az árakra. Elsődleges célja *a technológiai és piaci hatékonyság növelése*, s ennek révén a termelők jövedelmi pozíciójának erősítése, a függetlenség viszonylag nagyfokú megőrzésével együtt. (Szabó, 2000a)

Bürokratikus koordináció

A *bürokratikus koordináció* horizontális megközelítésben kiterjedhet a termelők, feldolgozók, kereskedők, illetve a fogyasztók körére. A mezőgazdasági termelést közvetlenül befolyásoló tényezők az ökológiai adottságok, az időjárás, a termelési tényezők mennyisége és minősége. Ezek befolyásolhatók, de szükség van külső, állami beavatkozásra is a mezőgazdasági termékek piacának hatékony működéséhez. Az *állam támogatásokat* nyújthat a mezőgazdasági termelők jövedelmének biztosítása érdekében, ugyanakkor *elvonásokat* is alkalmazhat, mellyel befolyásolható a foglalkoztatás és a felhalmozásra felhasználható jövedelmek alakulása. Ezenkívül jelentős az állam szerepe az *agrárfinanszírozásában* (Szabó, 1998)

Vertikális koordináció a termékpályák különböző szintjei között valósul meg. Ennek az állam által alkalmazott bürokratikus eszközei az agrárpiaci rendtartás, adók és elvonások, közgazdasági szabályozórendszer, valamint a támogatások. A *vertikális koordináció valamilyen szintű erősödéséhez vezethet*, ha egy ország a szabadpiaci mechanizmusokba beavatkozó intézkedéseket hoz, ilyen *beavatkozás* lehet:

- a külkereskedelem korlátozása, általában import vámok vagy kvóták bevezetésével, melyek az alacsony árú külföldi termékek behozatalát korlátozzák a hazai árak védelmében,
- a piacra vihető mennyiség szabályozása, mely a kínálat csökkenését okozza,

- általában minőségi előírásokhoz kötött termelői minimálárak megadása,
- a belföldi kínálat csökkenését célzó export támogatások biztosítása (Juhász, 1999).

Ezekből az intézkedésekből kitűnik, hogy a vertikális koordináció jelentőségének növekedését elősegítő okok lehetnek:

- változó fogyasztói igények: egész évben folyamatos ellátás biztosítása,
- koncentráló kereslet: keresleti piac kialakulása és a kereskedelmi láncok dominanciája,
- információtechnológiai fejlődés: termékáramlás jobb irányítása, kézbentartása, pl. logisztikai költségek csökkentése,
- piaci szabályozók szerepe: pl. piacra vihető mennyiség szabályozása, termelői minimálárak megadása, melyek legfontosabb célja a termelők piaci pozíciójának védelme és jövedelmük biztosítása (Juhász, 1999).

A vertikális koordináció szerepe megnyilvánulhat a tranzakciós költségek csökkentésében is. A tanulmány további részében ezen költségek jelentősége és a vertikális integrációban betöltött szerepe kerül vizsgálatra. A tranzakciós költségek akkor a legnagyobbak, amikor igen nagy számú, egymással ellentétes érdekű gazdasági szereplő vesz részt a csere folyamatban, és mindegyik a saját hasznát próbálja maximalizálni.

A TRANZAKCIÓS KÖLTSÉGEK FOGALMA ÉS CSOPORTOSÍTÁSA

A tranzakciós költségek mindazok, melyek a piaci cserével, illetve tranzakció kivitelezésével kapcsolatosak. A tranzakciós költségek a termelés fizikai folyamatával összefüggő költségektől különböznek. Szűkebb értelemben a piaci tranzakciók végrehajtásához szükséges idő és "energia" költségét jelentik (Szakadát, 1993). Tágabb értelemben azonban minden olyan költség tranzakciós költségnek tekinthető, amely az erőforrások hatékony allokációját (eloszlását) megakadályozza. Zéró tranzakciós költségek mellett optimális erőforrás-eloszlás valósulna meg.

A tranzakciós költségeket három fő csoportba sorolhatjuk (Szakál, 1994):

- információgyűjtés- és feldolgozás költségei (több piaci szereplő esetén nagyobb),
- szerződés megkötésével kapcsolatos költségek,
- szerződés betartásával kapcsolatos költségek (ellenőrzési költségek).

Másfajta csoportosítás szerint megkülönböztetünk ex ante és ex post költségeket (Kieser, 1995; Williamson, 1985), attól függően, hogy a szerződéskötés előtt vagy után merülnek-e fel.

Az ex ante költségek mindazok az erőfeszítések, melyek szükségesek a szerződés létrejöttéhez. Ide tartozik (Statz, 1988):

- az információszerzés költsége,
- az információ feldolgozásának a költsége,
- a tárgyalások költségei,
- egy-egy döntés meghozatalának a költségei
 - szervezeten belül,
 - tranzakciós partnerek között
- a szerződéskötés költsége.

Az ex post költségek a szerződéses megállapodás biztosítása, érvényesítése, esetleges módosítása során keletkeznek. Ide tartoznak (Kieser, 1995; Williamson, 1985) azok a költségek, amelyek:

- a szerződés teljesítésének ellenőrzésével és

- a felmerülő problémák megoldásának biztosításával kapcsolatosak, illetve
- azon tárgyalások költségei, amelyekre a szerződés nem tervezett módon való teljesítése esetén kerül sor.

A tranzakciós költségek elmélete különösen az ex post költségek jelentőségét emeli ki. *Kieser* (1995), illetve *Williamson* (1985) álláspontja az, hogy a cserekapcsolatokból származó problémákat a felek nem láthatják előre minden esetben, így a szerződéses megállapodások gyakran tökéletlennek bizonyulnak. Az elmélet ezért vizsgálja azokat az intézményi szabályokat, mint például a szerződésben megállapított garanciákat, biztosítékokat, felmondási záradékokat, a konfliktuskezelő mechanizmusokat, a különféle módosítási záradékokat stb., amelyek a tranzakció problémamentes lefolyását szolgálják.

A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ LÉTREJÖTTÉNEK TRANZAKCIÓS KÖLTSÉGEKRE VISSZAVEZETHETŐ OKAI

A tranzakció *gyakorisága, bizonytalansági foka és specifikussága* határozza meg, hogy a vállalat vezetői a piacra bízzák a tranzakciók lebonyolítását, vagy a szervezeten belül valósítják meg azokat, azaz vertikális integrációt hoznak létre (*Williamson*, 1985). *Ollila-Nilsson* (1995) szerzőpáros kiegészíti ezt az *externáliák* jelentőségével is. *Williamson* (1985) a tranzakciós költségeket nevezi meg, mint fő faktort, amely "felelős" az integrációról való döntésért. A szervezetek tehát azért léteznek, mert a belső koordinációs költségek alacsonyabbak, mint a piaci csere költségei. Szórványos tranzakció esetén, ha a bizonytalanság kicsi, és nincs szükség különleges erőforrásra, akkor a vállalatnak nem áll érdekében a tranzakciók - és így a költségek - belsővé tétele (integrálása), ügyleteit a szabad piaci mechanizmus szerint is lebonyolíthatja.

A tranzakció-specifikus beruházások

A cserére felkínált javak és szolgáltatások előállításához a szereplők specializált inputtényezőket használhatnak fel. Ha ezek az inputtényezők csak bizonyos szolgáltatások vagy javak előállítására alkalmasak, akkor használatukkal a specializációból származó előnyök miatt *termelési költségeket lehet megtakarítani*.

A beruházás ebben az esetben magas tranzakciós költséggel jár, a partnerek közt függőség jön létre, mert az ilyen befektetés után magasabb költséggel lehet partnert változtatni. Mind az ex ante, mind az ex post költségek emelkednek a *tranzakció-specifikus beruházások* végrehajtása során, hiszen a tranzakciós partnerek egyre többet kockáztatnak. A szerződéses kapcsolat megszűnte után a költségek nőnek, mert a specifikus beruházások másféle felhasználás esetén nagyon kis értékkel bírnak. A tranzakció-specifikus beruházások alkalmazása korlátozott lehet, csak meghatározott körben van rájuk kereslet és kínálat: azaz különleges piacuk van. A mezőgazdasági termékek előállításához és feldolgozásához szükséges szellemi képességek és szakértelem szintén nagyon speciális lehet. Mindezekből következik, hogy a felek közt erős a tartós kapcsolat igénye, amit hosszú távú szerződésekkel érhetnek el. A tranzakció-specifikus beruházás megléte a vertikális integráció létrejöttének egy magyarázó oka lehet. Ha magas a tranzakció-specifikus beruházások száma, akkor a tranzakció kivitelezése inkább a szervezeten belül történik, mint a piacon.

Kieser (1995), illetve *Williamson* (1985) a teljesség igénye nélkül a tranzakció-specifikus beruházások hat formáját különbözteti meg:

- telephely-specifikus beruházások (például alkatrészgyár építése a felhasználás közelében, és így szállítási és rakodási költségek megtakarítása),

- berendezés-specifikus beruházás (például olyan préselőformákat gyártó gépek, amelyek csak specifikus termékek előállításához alkalmasak),
- beruházás speciális emberi tőkébe (például vállalatspecifikus tervezési eljárások elsajátítása),
- vevő-specifikus beruházás (egy vevő igényei miatt bővít),
- jó hírnév építését szolgáló beruházások, mint a márkanévépítés,
- határidő-specifikus beruházások az időben csak korlátozottan értékesíthető vagy hasznot hozó javakba (szezoni árak).

A *mezőgazdasági termelés* tipikusan tranzakció-specifikus beruházásnak tekinthető. Például fejőberendezés tehenészetben, speciális céllal megművelt földterület stb. Mindezek értéküket vesztenék, ha a körülmények megváltoznának. Ennek megelőzésére jönnek létre speciális megegyezések, ami gyakran vertikális integráció formájában történhet. A specializáció miatt a termelési költség csökkenni fog.

A *feldolgozóipar* szintjén ugyancsak megfigyelhetők ezen beruházások. Példának a kutatást vagy a termékfejlesztést lehet említeni. Ezek értékvesztésének megelőzésére speciális megállapodások történnek a csomagolás, reklámozás területén.

Harmadik fajta specifikus beruházásként a *márkanév kifejlesztése* vagy *megvásárlása* említendő (Ollila-Nilsson, 1995). A *goodwill Douma-Schreuder* (1992) szerint szintén egyfajta tranzakció-specifikus beruházás.

A bizonytalanság és a gyakoriság jellemzői

Williamson (1985) a bizonytalanság két fajtáját különíti el: Az egyik a *parametrikus bizonytalanság*, amely a tranzakció szituációs feltételeivel és ezek jövőbeli alakulásával kapcsolatos, a másik a *magatartási bizonytalanság*, amely a felek opportunistá viselkedésének lehetőségéből származik. Az *opportünizmus* (vagy *stratégiai viselkedés*) is lényeges magatartási formának számít, amely azt mutatja meg, hogy a tranzakció szereplői saját érdekeik szerint cselekszenek, és ennek érdekében félrevezetéssel, trükkökkel élhetnek. Az utóbbi kategóriába a következő bizonytalansági formák sorolhatók: bizonytalanság arról, hogy vajon képes-e teljesíteni, teljesíti-e, és hogy milyen mértékben teljesítette a szerződésben foglalt kötelezettségeket a tranzakciós partner.

Ollila-Nilsson (1995) szerzőpáros szerint megkülönböztetünk *természetből eredő bizonytalanságot* (mezőgazdasági termékek, időjárási tényezők) és *politikai bizonytalanságot*. A tranzakció-specifikus beruházások, illetve egy-egy márkanév kiépítése hosszú időt vehet igénybe. Ezalatt a környezet változik és erre a változásra az egyik védekezési forma a vertikális integráció kialakítása. A bizonytalanság jellemzői, hogy az *ex ante* és az *ex post* költségek emelkednek, míg a termelési költségre nincs igazán jelentős hatással. A nem hosszú távú cserekapcsolatok esetén a bizonytalanság nem okoz különösebb problémákat, mert a felek nem szerezhetnek előnyt a hosszú távú cserekapcsolatból, és a tranzakciót akár nagyobb bevételi veszteség nélkül más partnerrel is lebonyolíthatják.

A mezőgazdasági termékek egyik legjellemzőbb sajátossága a romlandóság, ami szintén hozzájárul a bizonytalanság és a kockázat növekedéséhez. A termékek minőségének megőrzése és ennek költsége az egyik legfontosabb meghatározó tényezője annak, hogy a különböző tranzakciók lebonyolításához a gazdasági szereplők milyen szervezeti formát választanak. Amennyiben a nyersanyag valamilyen speciális előkezelést vagy előkészítést igényel, az jelentősen megnövelheti a szállítási költségeket. A romlandóság tehát újabb költségnövelő tényező lehet.

A tranzakciók növekvő *gyakoriságával* a tranzakciós és termelési költségek csökkenni fognak. A kereslet és kínálat összehangolása igen lényeges feladat, amit

például a nyersanyagtermelésre és a szállításra vonatkozó hosszú távú szerződésekkel lehet megoldani. A tranzakciók magas gyakorisága elősegíti, hogy a vállalaton belüli megfelelő irányítási struktúra kialakításával a tranzakciókat az egyes vállalatok belső koordinációval oldják meg. A tranzakciók növekedésével együtt azok egyre rutinszerűbbé válnak, ezért csökken annak a szükségszerűsége, hogy a vállalatvezetés szigorúan ellenőrizze a folyamatokat. A tranzakciók rutinszerűsége így csökkenti a vállalat adminisztrációs terheit.

A tranzakciók jellemzőinek költségvonzatai

A tranzakciók lebonyolításával és megszervezésével együtt járó költségeket, illetve a termelési költségek nagyságát a tranzakció-specifikus beruházások, a bizonytalanság és a gyakoriság egyaránt befolyásolhatják. A *tranzakció-specifikus beruházások* a specializációs előnyök jóvoltából csökkentik a termelési költségeket, ugyanakkor magasabb tranzakciós költségeket eredményezhetnek. Az ilyen jellegű beruházás esetében a partnerek közt függőség jön létre, mert a beruházás megvalósítása után magasabb költséggel lehet csak partnert változtatni (*Kieser, 1995*). Növekvő *bizonytalanság* esetén az ex ante és ex post költségek emelkedése várható, ugyanis a tranzakciós partnerrel kapcsolatos bizonytalanság miatt a cserekapcsolatból származó extra költségekkel is számolni kell. A termelési költségekre a bizonytalanság növekedése közvetlenül nem feltétlenül hat. A tranzakciók növekvő *gyakoriságával* mind a termelési, mind a tranzakciós költségek csökkenni fognak (*Kieser, 1995*).

Az externáliák jellemzői

Az *externáliák* azok a hatások, melyek akkor keletkeznek, mikor két gazdasági szereplő között ügylet jön létre, és ez egy kívülálló (harmadik félre) is kihat. Az externáliák lehetnek pozitívák vagy negatívák. Negatív externáliára klasszikus példaként a környezetszennyezést lehet említeni. Ilyen esetben kompenzálhatják a harmadik felet az esetleges károkért (az úgynevezett elmaradó haszon megtérítése), így kialakulhat egy olyan optimum, amikor fizikailag ugyan megmarad a szennyezés, de gazdaságilag nincs externális költség, megtörténik tehát az externális költségek internalizálása (*Szakál, 1994*). Az így létrejövő alku igen nagy tranzakciós költséggel jár (partnerek felkutatása, mérés, értékelés, bizonyítás, egyeztetési tárgyalások, szerződéskötés, szerződés betartásának ellenőrzése stb.). Egyes esetekben pedig olyan a szennyezés jellege, hogy nincs is lehetőség alkura, vagyis az externális költségek kiküszöbölése – a tranzakciós költségek megléte miatt – a piacgazdaságokban lehetetlen vagy nem éri meg. A tranzakciós költség nagyobb lenne, mint az alkuból származó előny. A piac csődjének nevezik azt az állapotot, amely az externális költségek meglétére és azok meg nem szüntethetőségére vonatkozik. Az externális költségeket gyakran teszik egyenlővé a tranzakciós költségekkel.

Az externáliákkal kapcsolatos problémák kezelésére öt lehetséges alternatíva jöhet szóba (*Szakadát, 1993*): az externális hatást okozó tevékenység megtiltása, korrekatív adók kivetése, a szennyezés mértékének szabályozása, az érintett felek megállapodása, megelőzés valamilyen technológiai megoldás bevezetésével.

A TRANZAKCIÓS KÖLTSÉGEK CSÖKKENTÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI ÉS A SZÖVETKEZETEK SZEREPE AZ ÉLELMISZER-GAZDASÁGBAN

A tranzakciós költségek csökkentése

A költségsökkentés lehetőségei között *Szakál (1994)* alapján az alábbi alternatívákat kell megemlíteni:

1. Az *információs rendszerek fejlesztését*, ami feltételezi a gazdaság szereplőinek szerveződését, illetve az egy szereplőre jutó költség csökkentését is. Ide tartozik például az Internet használata és a számítógépes adatfeldolgozás (Szabó, 2000a). Az információs technológia fejlődése jelentős mértékben javította a vállalatok belső irányítási rendszerét, csökkentette az adminisztrációs terheket, így ösztönözte a belső koordináció létrejöttét. A fejlődés különösen a pénzügyi szolgáltatások területén volt átfogó, ugyanakkor az információs technológia fejlődése hozzájárult a piaci információs rendszerek tökéletesebb működéséhez.
2. *Piaci intézmények létrehozását*, ahol a piac szerepe az információszerezésben, a kereslet-kínálat találkozásának összehangolásában, az ár kialakításában, és a tényleges ügyletek lebonyolításában van. Sok esetben tehát maga a fizikai vagy a virtuális piac az, amely csökkentheti az egy gazdasági szereplőre, illetve egy tranzakcióra jutó tranzakciós költséget. Egy nagybani piac, tőzsde vagy aukció létrehozása igen nagy kiadásokkal jár együtt, de az egy szereplőre jutó kiadások még így is kisebbek lesznek, mint az említett szervek létrehozása nélkül.
3. *Az ügyletek szereplőinek megszervezését*, az információ-szerzés és terjesztés, az összehangolás, a rutinszerű ügyletkötés érdekében. Az egy főre jutó tranzakciós költségek az említett módszerekkel nagymértékben csökkenthetők.
4. *Tranzakciós költségek belsővé tételét (internalizálását)*, amely az ügyletben résztvevők egy szervezeti egységbe való integrálásával történik. A tranzakciós költségek internalizálása két formában történhet:

Az egyik esetben a magántulajdon és a piaci koordináció megmarad, a sok kis gazdasági szereplő oligopol vagy monopol szervezetbe integrálódik. A másik esetben a bürokratikus koordináció létrejönne lesz jellemző, ahol a szereplők önállósága gyengül, vagy teljesen megszűnik, ilyenkor az adminisztratív irányítás kerül előtérbe.

Minél nagyobbak a piaci csere tranzakciós költségei, annál inkább megfontolandó a belső koordináció, illetve integráció kialakítása. A tranzakciós költségek csökkentése az egyik legnagyobb ösztönző lehet a *vertikális koordináció* létrehozásához.

A szövetkezetek szerepe a vertikális integrációban

A szövetkezetek különleges szerepet töltenek be a vertikális integrációban. Az egyes termékpályákon eleinte egyfajta piaci ellensúlyozó erőként jöttek létre, úgynevezett előmozdító szövetkezetekként, melynek *definíciója*:

„A szövetkezet egy olyan vállalkozási forma, melynek igénybevevői egyben tulajdonosai is annak és egyben igazgatják is azt, valamint a haszonból az igénybevétel alapján részesednek.” (Szabó, 1996 – Barton, 1989 után)

Ezen szövetkezeteknek nagy szerepe van a vertikális integrációban. Lényegük, hogy általában egyfajta tevékenységet folytatnak, valamint a gazdálkodási folyamatnak egy-egy mozzanatát ragadják ki, mindemellett az egyes tagok üzemeit is kiegészítik. Magyarországon az újonnan alakuló szövetkezetek egy része ilyen típusú, hisz általában egy tevékenységet folytat. A szövetkezetek *eleinte csak piaci ellensúlyozó erőként* jelennek meg a megtermelt nyersanyagok piacra jutásának biztosításával és a piaci részesedés növelésével. *Később*, nyugati példára az értékesített termékek jobb minőségét és hozzáadott értékének növelését tűzi ki célul. Ilyen szövetkezetek *Magyarországon* elsősorban a *tejgyűjtő-, vágóhídi-, pinceszövetkezetek, illetve gépkörök* stb., (Szabó, 2000b).

Ezekre a *szövetkezetekre jellemző* a részleges tulajdoni egybefonódás, így különbözik más nem termelői integrációtól. A *modern, újgenerációs szövetkezetek fő vonala* a különböző szerződéseken alapuló tag-szövetkezet viszony, ennél a formánál a

tagok sokszor egymással is versenyeznek. Kiváló minőségű termékeket kell előállítaniuk, hogy talpon tudjanak maradni az egyre erősödő versenyben (Kiss-Szabó, 2001).

E szövetkezeti forma előnyei:

- bármilyen probléma felmerülésekor együttesen reagálnak,
- kapcsolatban állnak kamarákkal, tanácsadókkal,
- a nyereség az üzleti körön belül marad, amit közvetlen környezetükben költenek el a tagok, így fellendül a gazdaság,
- stabilabbá válik a piac és hatékonyabbá a feldolgozó üzem, mivel nem következik be pillanatnyi érdekek miatti értékesítés,
- az újgenerációs szövetkezetek hozzájárulhatnak a régiófejlesztési törekvésekhez (Kispál-Vitai, 1999).

A szövetkezetek igazi jelentősége összességében abban rejlik, hogy vertikális integráció révén növelik a termelők technológiai és piaci hatékonyságát, jövedelmi pozícióját, miközben megőrzik nagyfokú függetlenségüket.

A tanulmány célja az alapvető koordinációs formák bemutatása mellett a vertikális integráció és a tranzakciós költségek kapcsolatának elemzése, e költségek csökkentésének fontossága és a költségcsökkentés lehetőségeinek ismertetése volt. A tranzakciós költségek igen jelentős részét képezhetik a vállalatok kiadásának, így a cél e költségek minél nagyobb mértékű csökkentése. A vertikális integráció szempontjából a szövetkezetek olyan struktúrát jelentenek, amelyek biztosítják a termelők számára ezen költségek csökkentését, és ezáltal kedvezőbb piaci pozíció elérésének lehetőségét.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A tanulmány a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj, az F025983 és F030270 sz. OTKA kutatási témák, valamint az FKFP 0505/2000 sz. pályázat keretében és támogatásával készült.

IRODALOM

- Barton, D.G. (1989). What is a Cooperative? In: Cobia, D.W. (ed.). Cooperatives in Agriculture. Prentice-Hall, Inc. New Jersey, Chapter 1. 1-20.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4. 386-405.
- Douma, S., Schreuder, H. (1992). *Economic Approaches to Organizations*. Prentice Hall International (UK) Ltd, (First published 1991), 48-59. 102-119.
- Fertő I. (1996a). Mezőgazdaság a piacgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 2. 114-127.
- Fertő I. (1996b). Vertikális koordináció a mezőgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 11. 957-971.
- Hobbs, J.E. (1997). Measuring the Importance of Transaction Cost in Cattle Marketing. *American Journal of Economics*, November, 1083-1095.
- Ihrig K. (1941). *Agrárgazdaságtan*. Budapest, Gergely R. könyvkereskedése.
- Juhász A. (1999). Vertikális kapcsolatok változásai a zöldség-gyümölcs ágazatban. *Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet*, Budapest.
- Kieser, A. (1995). *Szervezetelméletek*. Aula Kiadó, Budapest.
- Kispál-Vitai ZS. (1999). Az „új generációs” szövetkezetekről. *Gazdálkodás*, 5. 17-22.
- Kiss T., Szabó G.G. (2001). Versenyszabályozás és szövetkezeti vertikális integráció az Európai Unió élelmiszer-gazdaságában. *Acta Agraria Kaposváriensis*, 2. 55-71.
- Knoeber, CH. (1983). An Alternative Mechanism to Assure Contractual Reliability. *Journal of Legal Studies*, 12. 333-343.

- Kopányi M. (szerk.) (1996). Mikroökonómia. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- Kornai J. (1983). Bürokratikus és piaci koordináció. *Közgazdasági szemle*, 9. 1025-1038.
- Nilsson, J. (1998). Agency Theoretical Problems in Co-operatives. Paper presented at the International Co-operatives Research Conference "Values and Adding Value in a Global Context", arranged by the ICA Committee on Co-operative Research (ICACRR), on the 13-17th of May 1998 in Cork, Ireland.
- Ollila, P., Nilsson, J. (1995). The Position of Agricultural Cooperatives in the Changing Food Industry of Europe. Paper presented at the Workshop on "Institutional Changes in the Globalized Food Sector – Agricultural Cooperatives, Multinationals...", held at the European Institute for Advanced Studies in Management, Brussels, April 27-28.
- Purcell, W.D. (1990). Economics of Consolidation in the Beef Sector: Research Challenges. *American Journal of Agricultural Economics*, 72. 1210-1218.
- Samuelson, A.P., Nordhaus, D.W. (1995). *Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- Staatz, J.M. (1988). The New Agricultural Economics: Applications of Transaction Cost/Institutional Analysis to Agricultural Economics. Seminar presented to the Scientific Society for Finnish Agriculture and Faculty of Agriculture and Forestry University of Helsinki. April 14.
- Stigler, G. (1989). Piac és állami szabályozás. *Közgazdasági és jogi könyvkiadó, Budapest.*
- Szabó G. (1998). Élelmiszer-gazdaságtan. (Egyetemi jegyzet) Kaposvári Egyetem, Kaposvár.
- Szabó G.G. (1996). A szövetkezés gazdasági lényege Ihrig Károly elméletében, valamint a dán és holland élelmiszer-gazdaságban. Kandidátusi értekezés. Budapest-Kaposvár 1996.
- Szabó G.G. (2000a). Tranzakciós költségek és a szövetkezetek. V. Falukonferencia Integrált vidékfejlesztés. MTA Regionális Kutatási Központ, Június 26-27. Pécs.
- Szabó G.G. (2000b). A szövetkezeti vertikális integráció lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban. *Szövetkezés*, 1-2. 30-42.
- Szakadát L. (1993). A tranzakciós költségek és a Coase tétel. Kandidátusi értekezés, BKE Budapest, 1993.
- Szakál F. (1994). A tranzakciós és szervezési költségek szerepe a mezőgazdasági struktúra átalakításában. *Gazdálkodás*, 1. 28-38.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implications.* New York: The Free Press.
- Williamson, O.E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, 2. 233-261.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism.* New York: The Free Press.
- Williamson, O.E. (1986). *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control.* Hertfordshire, UK: Harvester Wheatsheaf.
- Williamson, O.E. (1995). *Organization Theory. (Expanded Edition)* Oxford.

Levelezési cím (*corresponding author*):

Szabó G. Gábor

Magyar Tudományos Akadémia, Közgazdaságtudományi Kutatóközpont
1502 Budapest, Pf. 262.

*Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences
H-1502 Budapest, P.O. Box 262.*

Tel.: 36-1-309-2667, Fax: 36-1-319-3136

e- mail: szabogg@econ.core.hu