

MŰHELYTANULMÁNYOK

DISCUSSION PAPERS

MT-DP – 2012/4

**Szerződések kikényszeríthetősége
a magyar élelmiszerláncban:
a kis- és közepes vállalkozások esete**

FERTŐ IMRE

Műhelytanulmányok
MT-DP – 2012/4

MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont
Közgazdaság-tudományi Intézet

Műhelytanulmányaink célja a kutatási eredmények gyors közlése és vitára bocsátása.
A sorozatban megjelent tanulmányok további publikációk anyagául szolgálhatnak.

Szerződések kikényszeríthetősége a magyar élelmiszerláncban:
a kis- és közepes vállalkozások esete

Szerző:

Fertő Imre
tudományos tanácsadó
MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont
Közgazdaság-tudományi Intézet
E-mail: fertő@econ.core.hu

2012. január

ISBN 978-615-5024-??-?
ISSN 1785-377X

Publisher:
Institute of Economics, Research Center for Economic and Regional Studies,
Hungarian Academy of Sciences

Szerződések kikényszeríthetősége a magyar élelmiszerláncban: a kis- és közepes vállalkozások esete

FERTŐ IMRE

Összefoglaló

A tanulmány az élelmiszergazdaságban tevékenykedő kis- és közepes vállalkozások véleményét elemzi a bíróságok szerepéről a szerződések kikényszeríthetőségében a közép-magyarországi régióban. Várakozásainkhoz képest a válaszadók magasabb, 59 százalékos arányban gondolták, hogy a bíróságokon kikényszeríthetők a szerződések, ugyanakkor nem találtunk szignifikáns különbséget az élelmiszerlánc különböző szintjei között. Eredményeink arra utalnak, hogy a szerződések jellemzői, az üzleti kapcsolatok, a jogrendszer hatékonysága, az értékesítési partner és az eladók tulajdonságai fontos tényezők a szerződések kikényszeríthetőségéről vallott vélemények magyarázatában. Ugyanakkor az ágazati hovatartozás nem befolyásolta a véleményeket. A pénzügyi veszteségek elviselésében fontos szerepet játszanak a szerződéses jellemzők, az üzleti kapcsolatok valamint a jogrendszer hatékonysága. A vevői és szállítói jellemzőknek, valamint ágazati hovatartozásnak nem volt szignifikáns hatása.

Tárgyszavak: szerződések kikényszerítése, kis-és közepes vállalkozások, élelmiszergazdaság

JEL kódok: D2, Q13

Köszönetnyilvánítás:

A tanulmány a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 program, A tudás alapú gazdaság Magyarországon című alprojekt keretében készült.

Contract enforcement in Hungarian agri-food chain: the case of small and medium enterprises

IMRE FERTÓ

Abstract

The paper analyses small and medium firms' perceptions on contract enforcement along food chain in central region of Hungary using survey data. We find that 59 per cent of respondents believe that they could use court to enforce contracts with their partner. However we do not find significant differences along food chain. Our estimations suggest that contractual specificity and firm attributes, external linkages, efficiency of legal systems factors, buyer and seller specific factors significantly influence the opinion on contract enforcement. Interestingly, the impact of branch specific characteristics has, no impacts. Acceptance of financial loss can be explained by contractual specificity, external linkages, efficiency of legal systems. Buyer, seller and industry characteristics has not played role in the explanation of financial losses.

Keywords: contract enforcement, small and medium size enterprises, agri-food chain

JEL classification: D2, Q13

BEVEZETÉS

A szerződések kikényszeríthetőségének mechanizmusai fontos szerepet játszanak a piacok, a gazdaság hatékony működésében. A modern élelmiszergazdaságban a szerződéses kapcsolatoknak egyre nagyobb jelentősége van, hiszen segítségével lehet koordinálni az élelmiszerlánc különböző szintjeinek tevékenységét. Növekvő elméleti és empirikus irodalom foglalkozik a szerződéses kapcsolatokkal az élelmiszergazdaságokban az új tagállamok mezőgazdaságára vonatkozóan (lásd Fertő 2011 összefoglalóját). Noha a szerződésszegés, a kapcsolattartási problémák (hold up) fontosságát régóta felismerték, mégis kevés empirikus vizsgálat van ezek következményeiről (Cungu és szerzőtársai 2008). Hasonlóan, a szerződések kikényszeríthetőségéről szóló empirikus kutatások is ritkák (pl. Boger-Beckman 2004, Guo-Jolly 2008, Haji, 2010, van Herck és szerzőtársai 2012).

A szerződésszegés, a késedelmes fizetés, a sorban állás a magyar gazdaság régóta jólismert gondjai közé tartoznak. A kereskedelmi szektorban végbement erőteljes és gyors koncentráció alapvetően átrendezte erőviszonyok az élelmiszerláncban, ezért a termelők és feldolgozók 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 törvények alapvetően a kis- és közepes vállalkozások (KKV) helyzetén kívántak segíteni. Ebben a cikkben az élelmiszergazdaságban működő KKV-k magatartását, véleményét elemezzük. Az eddigi tanulmányok jellemzője, hogy általában a termelők szemszögéből vizsgálták a szerződések kikényszeríthetőségének problémáját. Kutatásunkban ezzel szemben a termelők, a feldolgozók és a kereskedők magatartását egyidejűleg elemezzük. A cikk felépítése a következő. Először röviden áttekintjük a kérdés elméleti és empirikus irodalmát. Ezt követően ismertetjük az empirikus felmérés hátterét, az adatbázist és a módszereket. Az eredmények bemutatása után a legfontosabb tanulságok összegzésével zárjuk a tanulmányt.

IRODALMI ÁTTEKINTÉS

A kapcsolati szerződések (relational contracts) kikényszerítéséről a közgazdasági irodalomban két egymástól elkülönülő hagyomány létezik: az új intézményi közgazdaságtan és a kísérleti közgazdaságtan. Az új intézményi közgazdaságtan úgy érvel, hogy minden szerződés tartalmaz előírásokat, amelyek előzetes vagy utólagos mechanizmusok révén biztosítják a szerződés megvalósulását. Továbbá az elméletnek világos előrejelzései vannak ezeknek a mechanizmusoknak a létezéséről és jellemzőiről, illetve hogy miként kapcsolódnak a szerződések különböző típusaihoz.

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 és 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 folytatásával, mintha megszakítaná 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 mindennapi tapasztalat többnyire azt mutatja, hogy a szerződések ugyan kikényszeríthetők, de költségesek. A szerződésszegés valószínűsége csökkentésének mechanizmusai egyaránt tartalmazhatnak magánszankciókat és jogi, bírósági úton történő kikényszerítést (Hart és Moore, 1990). A sztenderd elméleti kereten belül kapcsolattartási (hold up) probléma csak akkor fordulhat elő, ha váratlan, előre nem jelezhető változás következik be a meghatározó piaci körülményekben, amelyek az önkikényszerítés sávján kívül vannak. A politikai és gazdasági reformok a közép-európai országokban azonban komoly és mélyreható intézményi változásokat eredményeztek, amelyek a szerződések gyakori felbontásához, megszegéséhez vezettek ezekben az államokban. Ráadásul az átmeneti országokban a közintézmények általában alacsony hatékonysággal képesek csak kikényszeríteni a szerződéseket. Az állami intézmények korlátozott használata az élelmiszerláncban azonban összefügghet a mezőgazdaság sajátosságaival is, mint a termékek relatív alacsony értéke, időigényes jellegével, a megfigyelési problémákkal, amely a termék romlandóságából fakadnak. Mindezek miatt a szerződés kikényszerítésével kapcsolatos ellenőrzési feladatok specializált vagy más technikai tudást igényelnek (Maze 2005).

A szerződésekről szóló újabb irodalom hangsúlyozza a magánintézmények jelentős szerepét a kapcsolati szerződések kikényszerítésében. A magánintézmények a szerződések megerősítését és kikényszerítését segíthetik elő a partnerek figyelésével és a sértett félhez való csatlakozás révén a szerződésszegő partner szankcionálásában (Ellickson, 1994; Greif, 1993; Greif, Milgrom & Weingast, 1994). Formális törvények vagy állami kikényszerítés hiányában a gazdasági szereplők erős motiváltak lesznek más magán kikényszerítő mechanizmusok feltárásában (Milgrom, North & Weingast, 1991; Greif, 2005). Továbbá, Maze (2005) rámutat a magánintézmények fontosságára a gazdasági cserefolyamat hatékony megszervezésében, a piac működésében a szerződéses kapcsolatok javításával és a tranzakciós költségek csökkentésével

Az empirikus tanulmányok két fontos jelenségre koncentrálnak, mint a szerződésszegés eseteire: a késedelmes fizetés és az élelmiszerlánc egyes lépcsőit összekapcsoló szerződések, amelyek egyébként relevánsak az átmeneti gazdaságok körén túl is.

A késedelmes fizetés gyakori jelenség volt az átmeneti gazdaságokban, amelyek korlátozták a beruházásokat és a vállalatok növekedését. *Cungu* és szerzőtársai [2008] eredményei szerint a késedelmes fizetés gyakori volt Magyarországon, és visszafogta a termelők beruházásait. Van Herck és szerzőtársai (2012) úgy találták, hogy a késedelmes fizetés visszafogta a farmok növekedését a bulgár mezőgazdaságban. A késedelmes fizetést gyakran a kapcsolattartási probléma egy eseteként szokták elemezni. Több tanulmány is elemezte a kapcsolattartási probléma előfordulását és az informális és formális szerződések szerepét a kapcsolattartási probléma megoldásában az átmeneti országok mezőgazdaságában (pl. Boger és Beckmann 2004, Guo és Jolly 2008).

A kilencvenes évek közepén számos feldolgozó vállalatnak, legyen az akár belföldi vagy külföldi, szembe kellett nézni azzal a problémával, hogy gondot jelentett megfelelő minőségű és mennyiségű kínálat biztosítása a termeléshez. A pénzügyi gondokkal küzdő termelők ugyanis sokszor nem voltak képesek biztosítani a megfelelő minőségű és mennyiségű árualapot. Ezért a feldolgozó vállalatok számos szerződéses innovációt vezettek be, beleértve az input, hitel és beruházás serkentő programokat. Számos esettanulmány mutatta, hogy ezek a vertikális koordinációs stratégiák javították a termelők hozzájárását az input és outputpiacokhoz (Dries és Swinnen 2010, Fertő 2011).

Az elméleti és empirikus irodalom az alábbi tényezőket hangsúlyozza a szerződések kikényszeríthetőségével kapcsolatos vélemények magyarázatában (Boger és Beckmann 2004). A szerződések bírósági kikényszeríthetőségébe való bizalom növekszik a jogrendszer működésének hatékonyságával és a szerződések formalizáltságával illetve annak részletességével. Másrészt, a kikényszeríthetőségbe vetett hit csökken az üzleti kapcsolatok értékével és a magán kikényszerítő mechanizmusok rendelkezésre állásával.

A pénzügyi veszteségek nagyságának elviselése pozitív kapcsolatban van az üzleti kapcsolatok értékével és a magán kikényszerítő mechanizmusok jelenlétével. Ugyanakkor a jogrendszer hatékonysága negatíve hat a pénzügyi veszteségek nagyságának elfogadására.

A MINTA ÉS A KULCSVÁLTOZÓK

Bemutatjuk az adatbázist, amely segítségével két kérdésre keressük a választ. Milyen tényezők befolyásolják a KKV-k véleményét, miszerint a bíróságon kikényszeríthetőek szerződések? Mekkora pénzügyi veszteséget lenne hajlandó elviselni mielőtt a bíróságra menne kikényszeríteni a szerződését? A kis- és középvállalkozások körében 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 telefonos cég került, kereskedők és a feldolgozók 300-300, a termelők 200. Végül 231 interjú készült standardizált kérdőív alapján, amelyben 95 százalékot meghaladó volt a zárt kérdések aránya. A végső mintába került vállalatok közül 64 mezőgazdasági termelő, 59 élelmiszer-feldolgozó és 109 kereskedő. Az 1. táblázat mutatja az elemzés során használt változók leíró statisztikáját.

Az első függő változó: a szerződés *kikényszeríthetősége*, a vállalatoknak a kérdőív egyik kérdésére adott válaszából származik. A vállalatokat megkérdeztük, hogy értékeljék egy ötfokozatú skálán (1 egyáltalán nem ért egyet, 5 teljesen egyetért), hogy a bíróságon általában kikényszeríthetőek a szerződések. A Wald teszt nem mutatott szignifikáns különbséget a válaszok 4 és 5 értéke között, ezért a válaszokat egy dummy változóba kombináltuk. Ha a válasz 3-nál nagyobb volt, akkor a változó értéke egy, egyébként nulla. A második függő változó: *pénzügyi veszteség* azt mutatja, hogy mekkora pénzügyi veszteséget lenne hajlandó elviselni forintban kifejezve, mielőtt a bíróságra menne kikényszeríteni a szerződését. A válaszadók 59 százaléka úgy véli, hogy kikényszeríthetőek a szerződések a bíróságon, és átlagban több mint egy millió forint veszteséget hajlandó elviselni mielőtt bírósághoz fordulna.

A független változókat öt csoportba osztottuk. Az első csoport a szerződés legfontosabb jellemzőit írja le: van-e írásos szerződése, illetve fizetnek-e közvetlenül a szállítás után. A válaszadók 51 százalékának van írásos szerződése, és 49 százalékuk megkapja áruja ellenértékét közvetlenül a szállítás után. A második csoport az üzleti kapcsolatok jellegére kíváncsi. A függőség a partnertől változó azt mutatja, hogy a legfontosabb partnerrel való kapcsolatnak milyen hatása van a válaszadó teljesítményére (1 nagyon rontja, 5 nagyon javítja). A kapcsolat tartóssága változó azt írja le, hogy a válaszadónak milyen régóta van üzleti kapcsolata a legfontosabb partnerrel évből kifejezve. A partnerváltás gyakorisága változó azt veszi számba, hogy a válaszadó az elmúlt öt évben hányszor változtatta meg partnereit. A legfontosabb partner általában kedvezően befolyásolja a vállalatok teljesítményét (4,3), átlagban kétszer váltottak partnert az elmúlt öt évben, és mintegy 8 éve állnak kapcsolatban a legfontosabb partnerükkel. A változók következő csoportja a jogrendszer jellemzőinek megítélése után érdeklődik: mennyire költséges és időigényes a szerződések bírósági kikényszerítése egy ötfokozatú Likert skálán. A válaszok átlaga négy fölött volt mindkét vonatkozást tekintve, azaz a vállalatok úgy vélték, hogy a szerződések kikényszerítése eléggé idő- és költségigényes. A változók negyedik csoportja a legfontosabb értékesítési partner jellemzőit mutatják be: feldolgozó-e, vagy kereskedő-e, illetve van-e külföldi tulajdon a partnercégben. A vállalatok 19 százaléka feldolgozónak, 47 százaléka pedig kereskedőnek értékesíti áruját, 83 százalékuk pedig kizárólagos magyar tulajdonban van. A változók utolsó csoportja a válaszadók néhány tulajdonságát írja le beleértve a vezetői és a vállalat specifikus jellemzőket. Az előbbibe tartozik a menedzseri tapasztalat években kifejezve, illetve a menedzser formális végzettsége (általános iskola: 1; a szakirányú egyetem: 12). A vállalat jellemzőit a vállalat korával években, és a vállalat nagyságával bruttó árbevételben mérjük kilencfokozatú ordinális skálával (1: egy millió alatt; 9: 1 milliárd fölött). A vállalatok nemzetközi orientációját egy dummy változóval mérjük, amelynek értéke egy, ha a vállalat közvetlenül külföldre értékesít, vagy beszerz onnan, vagy van külföldi tulajdonrész a cégben, egyébként nulla. A vállalatvezetőknek átlagban legalább gimnáziumi végzettsége van és 15 éves vállalatvezetési gyakorlata, átlagos árbevételük 10-50 millió forint között van. A vállalatok 19 százalékának van valamilyen nemzetközi orientációja.

A változók leíró statisztikája

Változó	N	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
Függő változók					
kikényszeríthetőség	231	0,59	0,49	0	1
pénzügyi veszteség	86	1014767	2358949	0	10000000
Független változók					
<i>1. Szerződéses jellemzők</i>					
Írásos szerződés	175	0,51	0,50	0	1
Fizetés szállítás után	195	0,49	0,50	0	1
<i>2. Üzleti kapcsolat jellemzők</i>					
függőség a legfontosabb partnertől	182	4,29	2,11	1	5
partnerváltás gyakorisága	203	2,18	1,35	1	5
kapcsolat tartóssága	176	7,82	5,71	0	26
<i>3. Jogrendszer jellemzői</i>					
szerződések kikényszerítése költséges	191	4,03	1,10	1	5
szerződések kikényszerítése időigényes	191	4,66	0,71	1	5
<i>4. Felvásárló jellemzői</i>					
feldolgozó_felvásárló	231	0,19	0,40	0	1
kereskedő_felvásárló	231	0,47	0,50	0	1
legfontosabb partner tulajdonosi háttere	172	0,83	0,38	0	1
<i>5. Eladó jellemzői</i>					
üzleti tapasztalat (év)	230	14,83	10,86	1	50
végzettség	230	7,01	2,34	2	12
vállalat nagyság	212	5,18	1,82	1	9
nemzetközi orientáció	231	0,19	0,39	0	1

Forrás: saját számítások a kérdőíves felmérés alapján

Joggal merül fel a kérdés, hogy e változók átlagértékei vajon különböznek-e az élelmiszerlánc különböző szintjein. Ennek eldöntésére a varianciaanalízist alkalmaztunk. A Bartlett-próba tanúsága szerint 10 változó esetében a 16 közül bízhatunk az F-próba eredményeiben. Ezért nem paraméteres Kruskal-Wallis tesztet alkalmaztunk, amely megerősítette az F teszt eredményeit. Számításaink szerint nincs szignifikáns különbség az élelmiszerlánc egyes lépcsői között a kikényszeríthetőség, az írásos szerződés, a legfontosabb partnertől való függőség, a jogi rendszer megítélésében, a legfontosabb partner tulajdonosi háttere, a vállalatnagyság és a nemzetközi orientáció tekintetében (2. táblázat)

Érdekes módon a feldolgozók hajlandók a legmagasabb veszteséget elviselni (mintegy 1,6 millió forint), őket követik a termelők, és meglepetésre a kereskedők tűréshatára a legalacsonyabb, mintegy 53 százaléka a feldolgozóknak. A szállítás után történő közvetlen fizetés aránya a kereskedőknél a legmagasabb (40 százalék) őket követik a feldolgozók (22 százalék) majd végül a termelők (9 százalék). A partnerváltás a feldolgozóknál a leggyakoribb, míg a termelőknél a legritkább. Az üzleti kapcsolatok tartóssága a termelőknél a leghosszabb (8,7 év), míg a kereskedőknél a legrövidebb (7,5 év).

A változók átlagértékei az élelmiszerlánc egyes szintjein

	feldolgozó	kereskedő	termelő	Kruskall-Wallis teszt (p érték)
Függő változók				
kikényszeríthetőség	0,55	0,63	0,57	0,54
pénzügyi veszteség	1579444	848500	1304783	0,08
Független változók				
<i>1. Szerződéses jellemzők</i>				
Írásos szerződés	0,78	0,85	1,00	0,79
Fizetés szállítás után	0,22	0,40	0,09	0,03
<i>2. Üzleti kapcsolat jellemzők</i>				
függőség a legfontosabb partnertől	5,89	4,20	4,43	0,48
partnerváltás gyakorisága	2,72	2,20	1,78	0,01
kapcsolat tartóssága	8,28	7,50	8,70	0,00
<i>3. Jogrendszer jellemzői</i>				
szerződések kikényszerítése költséges	4,22	4,50	4,13	0,42
szerződések kikényszerítése időigényes	4,83	4,85	4,78	0,20
<i>4. Felvásárló jellemzői</i>				
feldolgozó_felvásárló	0,22	0,15	0,57	0,00
kereskedő_felvásárló	0,28	0,35	0,22	0,04
legfontosabb partner tulajdonosi háttere	0,78	0,75	0,78	0,66
<i>5. Eladó jellemzői</i>				
üzleti tapasztalat (év)	18,56	11,65	18,13	0,00
végzettség	6,22	7,65	8,48	0,03
vállalat nagyság	5,56	5,60	6,13	0,70
nemzetközi orientáció	0,22	0,17	0,17	0,69

Forrás: saját számítások a kérdőíves felmérés alapján

Az értékesítési partnerek értelemszerűen különböznek az élelmiszerlánc egyes szintjein. A termelők elsősorban a feldolgozóknak értékesítenek, míg a feldolgozók a kereskedőknek. A legtöbb tapasztalattal rendelkező vezetők a feldolgozók között (18,6 év) találhatóak, őket követik szorosan a termelők (18,1 év), míg érdekes módon a kereskedőknek átlagosan csak 11 év vezetői tapasztalata van. A végzettség tekintetében meglepő módon a termelők állnak átlagosan a legjobban (legalább főiskola), a kereskedők gimnáziumot végeztek, míg a feldolgozóknak csak szakirányú szakközépiskolájuk van.

A SZERZŐDÉSEK KIKÉNYSZERÍTHETŐSÉGE

Annak érdekében, hogy a szerződés kikényszeríthetősége és magyarázó változók 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 félparaméteres becslések irodalma azonban hangsúlyozza, hogy a diszkrét döntések paraméteres modelljei érzékenyek, ha

feladjuk az eloszlásokra vonatkozó feltevéseket. Számos becslőfüggvényt dolgoztak ki az elmúlt évtizedekben, hogy korrigálják a paraméteres modellek korlátozó jellegét. Ebben a tanulmányban a Gallant és Nychka [1987] által kidolgozott félig nem paraméteres (*semi-nonparametric*) megközelítést és Klein és Spady [1993]-féle félig paraméteres (*semiparametric*) maximum likelihood módszert alkalmaztuk. Mivel az előbbi eljárás jobb eredményeket adott, csak ezeket a számításokat ismertetjük.

Az elemzés során lépésről lépésre becsültük az egyes változócsoportok hatását, fokozatosan bővítve a modellt a szerződéses jellemzőktől az ágazati specifikumokig. Ennek megfelelően hat különböző modellt mutatunk be. A Wald teszt azt mutatja, hogy elvethetjük azt a hipotézist, hogy az összes együttható együttesen egyenlő nullával. A likelihood tesztek azt sugallják, hogy a félig nem paraméteres modellek a megfelelőek a paraméteres probit modellekkel szemben.

A szerződéses jellemzők közül az írásos szerződés léte pozitív és szignifikáns az összes specifikációban egy modell kivételével. Ez arra utal, hogy az írásos szerződéssel rendelkező vállalatok úgy gondolják, hogy a szerződések kikényszerítésére jó esély van a bíróságokon. Ez alátámasztja Lyons (1996) véleményét miszerint egy szerződést nem szükséges írásba foglalni, ha nyilvánvaló, hogy nehéz a kikényszerítése, illetve ha azt nem egy harmadik partner írja, vagy ellenőrzi. Egy harmadik személy által írott és igazolt szerződések növelik a megegyezések hitelességét és csökkentik a bírósági kikényszerítés költségeit. Hasonló eredményre jutott Boger és Beckmann (2004) a lengyel mezőgazdaságot elemző cikkükben. A szállítás utáni közvetlen fizetésre vonatkozó eredmények ellentmondóak. Míg az 1 modellben szignifikánsan pozitív, addig a 4-6. modellekben szignifikánsan negatív az együttható előjele. A gazdagabb, több változót tartalmazó modellek eredményeit úgy értelmezhetjük, hogy akik törekednek a szállítás utáni közvetlen kifizetésre, azok nagyobb valószínűséggel nem bíznak a szerződések bíróságokon történő kikényszerítésében.

Az üzleti kapcsolatokat leíró jellemző összes változó szignifikáns minden specifikációban. A legfontosabb partnertől való függés pozitíven befolyásolja a bíróságokban való bizalmat. Ez ellentétes Boger és Beckmann (2004) eredményeivel. Ők úgy érvelnek, hogy a bírósági kikényszerítés sértheti az üzleti kapcsolatok értékét és ezért az eladók inkább a magán kikényszerítési mechanizmusokat preferálhatják. Esetünkben értelmezhetjük úgy az eredményt, hogy azért függnék a partnertől erősen, mivel tudják, hogy szerződésszegés esetén képesek lesznek sérelmeiket a bíróságon orvosolni. A partnerváltás gyakorisága és a legfontosabb üzleti partnerrel való kapcsolat tartóssága negatíve hat a bíróságba vetett bizalomra. Az előbbi arra utal, hogy akinek van alkuereje vitás esetekben kevésbé bízza magát az igazságszolgáltatásra. Tartós üzleti kapcsolat viszont a bíróságok nem hatékony működése mellett is létrejöhet.

Érdekes módon a bírósági eljárások két aspektusa ellentétes módon hat az állami szerződés-kikényszerítésbe vetett bizalomra. Akik úgy vélik, hogy a bírósági eljárások túl költségesek nem bíznak a szerződések kikényszerítésében. Másrészt, a válaszadók szerint a jogi procedúra időigényessége ellenére kikényszeríthetők a szerződések.

Az értékesítési partnerek jellemzői szignifikánsan befolyásolják a bíróságokba vetett bizalmat. Amennyiben az adott vállalat feldolgozónak értékesít, akkor nagyobb valószínűséggel bízik abban, hogy szerződését kikényszerítheti a bíróságon. Ellenben, ha kereskedővel áll kapcsolatban, akkor kevésbé bízik az igazságszolgáltatásban. Érdekes módon a partner tulajdonosi háttere nem befolyásolja a bírósági gyakorlathoz való vélekedést.

Az eladó jellemzői közül csak a vezető képzettsége befolyásolja a szerződések kikényszeríthetőségéről vallott véleményt. Minél magasabb formális végzettsége van a vállalatvezetőnek, annál kevésbé bízik a bíróságokban.

Végezetül érdekes módon az ágazathoz való tartozásnak nincs szignifikáns hatása a bírósági eljárásba vetett bizalomra.

Eddig azt vizsgáltuk, hogy a vállalatok hogyan vélekednek általában a bírósági eljárások hatékonyságáról. Most arra vagyunk kíváncsiak, hogy konkrétan mekkora pénzügyi veszteséget lenne hajlandó elviselni mielőtt bíróságra mennének. Mivel erre a kérdésre, sokkal kevesebben válaszoltak, ezért mintánk lényegesen kisebb, mint a fentiekben. A lineáris regresszió eredményeit a 4. táblázat tartalmazza. A modellek magyarázóereje nem túl magas, az R^2 0,3 alatt van, ugyanakkor a specifikációs tesztek nem jeleznek problémákat.

Hasonlóan a bíróságba vetett bizalomhoz, szállítási után közvetlen fizetés negatív hatással van a pénzügyi veszteség elviselésére. Ez azzal magyarázható, hogy a vállalatok azért törekednek arra, hogy árujuk ellenértékét a szállítás után azonnal megkapják, mivel csak kevés pénzügyi veszteséget hajlandók elviselni. A partnerváltás gyakorisága csökkenti a pénzügyi veszteségének elviselése alsó határát. Ha a vállalatnak van elég alkuereje, akkor kisebb értékű szerződésszegést hajlandó tolerálni. Az üzleti kapcsolatok tartóssága pozitívan hat a pénzügyi veszteségek nagyságára. Másképp fogalmazva, a válaszadók egy régi partnertől többet hajlandóak eltérni. A kikényszeríthetőséggel ellentétben a bírósági eljárások időigénye negatív befolyásolja az elviselhető pénzügyi veszteségek nagyságát. Azaz konkrét esetben sokkal kevésbé toleránsak, mint amikor általában kérdeztük őket a bírósági eljárások hatékonyságáról. Az értékesítési partner, az eladók jellemzői és az iparági hovatartozás nem befolyásolta szignifikánsan a vállalatok véleményét.

Félig nem paraméteres becslések a szerződések kikényszerítésére

	1. modell	2. modell	3. modell	4. modell	5. modell	6. modell
Írásos szerződés	1.799***	0.464	0.522*	1.761***	1.674***	1.598***
Fizetés szállítás után	0.946**	0.492	0.286	-0.636***	-1.092***	-0.985***
függőség a legfontosabb partnertől		0.373***	0.212***	0.316***	0.232*	0.320**
partnerváltás gyakorisága		-0.383***	-0.262**	-0.386***	-0.208*	-0.205**
kapcsolat tartóssága		-0.093***	-0.049**	-0.124***	-0.089***	-0.085***
szerződések kikényszerítése költséges			-0.758***	-0.562***	-0.389***	-0.351***
szerződések kikényszerítése időigényes			0.706***	0.794***	0.781***	0.801***
feldolgozó_felvásárló				0.508**	0.755**	0.866**
kereskedő_felvásárló				-1.197***	-1.151***	-1.082***
legfontosabb partner tulajdonosi háttere				-0.209	0.171	-0.030
üzleti tapasztalat (év)					-0.009	-0.005
végzettség					-0.217***	-0.178***
nemzetközi orientáció					-0.328	-0.525
Feldolgozó						-0.152
termelő						-0.394
N	171	163	142	139	138	138
Wald Khi ² teszt	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Likelihood arány teszt	0.065	0.005	0.017	0.000	0.000	0.000

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

Forrás: saját számítások a kérdőíves felmérés alapján

Lineáris regressziós becslések a pénzügyi veszteségek elviselésére

	1. modell	2. modell	3. modell	4. modell	5. modell	6. modell	7. modell
Írásos szerződés			-0.523	-0.634			-0.295
Fizetés szállítás után	-1,387*	-1,357*	-1,419*	-1,389*	-1,233*	-1.454**	-1.464**
függőség a legfontosabb partnertől	-0,053	-0,091	0,022	0,001	-0,116	0.042	0.082
partnerváltás gyakorisága	-0,278*	-0,283*	-0,289**	-0,293**	-0,249*	-0.355**	-0.355**
kapcsolat tartóssága	0,056	0,068*	0,057*	0,070**	0,061*	0.069**	0.070**
szerződések kikényszerítése költséges	0,223	0,192	0,194	0,156	0,159	0.143	0.128
szerződések kikényszerítése időigényes	-1,012*	-0,943*	-1,021*	-0,951*	-0,870*	-0.955**	-0.957**
feldolgozó_felvásárló		0,357		-0,603		0.614	0.623
kereskedő_felvásárló		-0,608		0,399		-0.611	-0.608
vállalatnagyság	0,105	0,080	0,123	0,100		0.026	0.036
nemzetközi orientáció					0,377	0.662	0.643
feldolgozó						0.355	0.329
termelő						-0.481	-0.459
konstans	16,400***	16,444***	16,623***	16,678***	16,713***	16.417***	16.515***
N	60	60	60	60	65	60	60
R ²	0,2441	0,2814	0,2495	0,2893	0,2288	0.3281	0.3298
Ramsey RESET teszt	0,6888	0,2688	0,7158	0,2212	0,2330	0.9997	0.9985
VIF	1,18	1,25	1,23	1,29	1,17	1.42	1.45
Breusch-Pagan	0,8393	0,5266	0,8938	0,5797	0,5216	0.7831	0.8167

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

Forrás: saját számítások a kérdőíves felmérés alapján

ÖSSZEFOGLALÁS

A cikk célja, hogy azonosítsa azokat a tényezőket, amelyek meghatározzák az élelmiszergazdaságban tevékenykedő kis- és közepes vállalkozások véleményét a bíróságok szerepéről a szerződések kikényszeríthetőségében. Várakozásainkhoz képest a válaszadók magasabb, 59 százalékos arányban gondolták, hogy a bíróságokon kikényszeríthetők a szerződések. Érdekes módon nem találtunk szignifikáns különbséget az élelmiszerlánc különböző szintjei között. Eredményeink arra utalnak, hogy a szerződések jellemzői, az üzleti kapcsolatok, a jogrendszer hatékonysága az értékesítési partner és az eladók tulajdonságai fontos tényezők a szerződések kikényszeríthetőségéről vallott vélemények magyarázatában. Ugyanakkor az ágazati hovatartozás nem befolyásolta a véleményeket. A pénzügyi veszteségek elviselését szállítási után közvetlen fizetés, a partnerváltás gyakorisága és a bírósági eljárások időigénye negatíve, míg az üzleti kapcsolatok tartóssága pozitíve befolyásolták. A vevői-, és szállítói jellemzők és ágazati hovatartozásnak nem volt szignifikáns hatása. Eredményeink arra utalnak, hogy a szerződések kikényszeríthetősége továbbra is fontos probléma Magyarországon, amely akadályozhatja a vállalatok beruházásait és növekedését.

IRODALOMJEGYZÉK

- Boger, S. – Beckman, V. [2004]: Courts and contract enforcement in transition agriculture: theory and evidence from Poland. *Agricultural Economics*, 31., 251–263. o.
- Cungu, A. – Gow, H. – Swinnen, J. H. M. – Vranken, L. [2008]: Investment with weak contract enforcement: evidence from Hungary during transition. *European Review of Agricultural Economics*, 35., 75–91. o.
- Ellickson, R. C. [1994]: The aim of order without law. *Journal of Institutional Theoretical Economics*, 150 (1)., 97–100. o.
- Dries, L. - Swinnen, J. F. M. (2010). The impact of interfirm relationships on investment: evidence from the Polish dairy sector. *Food Policy* 35: 121–129.
- Fertő I. [2011]: Hogyan tudnak a termelők bekapcsolódni a modern élelmiszerláncokba? *Külgazdaság*, 54 (1-2)., 65-82. o.
- Gallant, A. R., and D. W. Nychka. [1987]. Semi-nonparametric maximum likelihood estimation. *Econometrica* 55 (2). 363-390. o.
- Greif, A. [1993]: Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*, 83 (3)., 525–548. o.
- Greif, A. (2005) Commitment, Coercion, and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange. in Menard, C. - Shirley, M. (szerk), *Handbook of New Institutional Analysis*. New York: Springer, 727–786. o.
- Greif, A., – Milgrom, P. - Weingast, B. (1994) 'Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of Merchant Guild', *Journal of Political Economy*, 102: 745–776. o.
- Guo, H. – Jolly, R. W. [2008]: Contractual arrangements and enforcement in transition agriculture: Theory and evidence from China. *Food Policy*, 33., 570–575. o.
- Haji, J. (2010): The Enforcement of Traditional Vegetable Marketing Contracts in the Eastern and Central Parts of Ethiopia. *Journal of African Economies* 19 (5): 768-792. o.
- Hart, O. – Moore, J. [1990]: Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*, 98., 1119–1158. o.
- Klein, B. [1996]: Why hold-ups occur: the self-enforcing range of contractual relationships. *Economic Inquiry*, 34., 444–463. o.
- Klein, B. – Leffler, K. B. [1981]: The role of market forces in assuring contractual performance. *Journal of Political Economy*, 89 (4)., 615–641. o.
- Klein, R., – Spady, R. [1993]. An efficient semiparametric estimator of the binary response models. *Econometrica* 61. (2). 387-421.
- Maze, A. (2005) Contract Law and the Range of Self-Enforcing Contracts in Agriculture: Private Institutions and Multilateral-Reputation Mechanisms, Előadás a „Second French and German Talks in Law and Economics” című konferencián. December 2–3, Saarbrücken,
- 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*, 2 (19): 1–23. o.
- Telser, L. G. [1980]: A theory of self-enforcing agreements. *Journal of Business*, 53., 27–44. o.

Van Herck, K. - Noev, N. – Swinnen, J.F.M. [2012]: Institutions, exchange and firm growth: evidence from Bulgarian agriculture. *European Review of Agricultural Economics*, megjelenés alatt, doi:10.1093/erae/jbr033

DISCUSSION PAPERS PUBLISHED IN 2012

Judit Karsai: Development of the Hungarian Venture Capital and Private Equity Industry over the Past Two Decades. MTDP 2012/1

Zsolt Darvas: A tale of three countries: Recovery after banking crises. MTDP 2012/2

Zsombor Z. Méder - András Simonovits - János Vincze: Tax Morale and Tax Evasion: Social Preferences and Bounded Rationality. MTDP 2012/3

Discussion Papers are available at the website of Institute of Economics Hungarian Academy of Sciences: <http://econ.core.hu>