

SZENT ISTVÁN EGYETEM

Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

**VERTIKÁLIS KOORDINÁCIÓ ÉS SZERZŐDÉSES  
KAPCSOLATOK A GABONA VERTIKUMBAN**

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS TÉZISEI

**MAJÓCZKI-KATONA SZILVIA**

Gödöllő

2014

**A doktori iskola megnevezése:      Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola**

**Tudományága:                              gazdálkodás- és szervezéstudományok**

**Vezetője:                              Prof. Dr. Lehota József**  
**MTA doktora (közgazdaságtudomány), egyetemi tanár**  
Szent István Egyetem  
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar  
Üzleti Tudományok Intézete

**Témavezető:                            Prof. Dr. Illés Bálint Csaba**  
**egyetemi tanár, CSc**  
  
Szent István Egyetem  
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar  
Üzleti Tudományok Intézete

.....  
**Az iskolavezető jóváhagyása**

.....  
**A témavezető jóváhagyása**

## Tartalomjegyzék

|  |    |
|--|----|
| <b>1. BEVEZETÉS</b> .....  | 4  |
| <b>1.1. A téma aktualitása</b> .....                                       | 4  |
| <b>1.2. A téma célkitűzései</b> .....                                      | 4  |
| <b>1.3. A kutatás főbb hipotézisei</b> .....                               | 5  |
| <b>2. ANYAG ÉS MÓDSZER</b> .....   | 7  |
| <b>2.1. Részletes hipotézisek felállítása</b> .....                        | 8  |
| <b>2.2. A kérdőív felépítése, célja, változók, a minta jellemzői</b> ..... | 9  |
| <b>2.3. A kérdőív kiértékelésére alkalmazott módszerek</b> .....           | 9  |
| <b>3. EREDMÉNYEK</b> .....   | 11 |
| <b>3.1. Hipotézisvizsgálat</b> .....                                       | 11 |
| <b>3.2. Új és újszerű tudományos eredmények</b> .....                      | 18 |
| <b>4. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK</b> .....                              | 20 |
| <b>5. SAJÁT PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE</b> .....                                 | 23 |

## **1. BEVEZETÉS**

### **1.1. A téma aktualitása**

A vertikális koordináció a mezőgazdaság iparosodásának kezdete óta fontos témája az élelmiszer-gazdasággal foglalkozó hazai és külföldi szakirodalomnak. Napjainkban is kiemelt témaként jelenik meg a vertikális integráció és szerződéses kapcsolatok tana mind a hazai, mind a külföldi e szakterülettel foglalkozók kutatásaiban, írásaiban.

A mezőgazdasági vállalkozásoknál általános az, hogy egy vállalkozás az egyes termékpályáknak csupán egy vagy néhány szakaszában, vagy több termékpálya egyes rövidebb szakaszaiban végez gazdasági tevékenységet és teljes vertikumok vállalaton belüli kiépítését meg sem kísérel.

A mezőgazdasági ágazatok egyik legfontosabbika a gabona, amely számos, egyre bővülő élelmiszer és más termékcsoporthoz alapanyaga. Érdemes ezért ezen ágazat vertikális kapcsolatait kicsit közelebbről is szemügyre venni hazai vonatkozásban. A piaci szereplők döntő hányada több éve részvevője a vertikum valamelyik szakaszának. Ebből következően kapcsolati rendszerük is kialakult. Ugyanakkor a változó körülmények felvetik a korábbi szerződéses kapcsolatok újragondolását, esetleges megváltoztatását.

### **1.2. A téma célkitűzései**

A doktori értekezés témája és így a kutatás célja a gabona termékpálya intézmény-rendszerének a tranzakciós költségek elméletén, valamint a szerződések gazdaságtanán alapuló vizsgálata. Az értekezés a gabonavertikum vertikális koordinációját elemzi, előtérbe helyezve a szerződéses kapcsolatok vizsgálatát.

A kutatás célja annak megvizsgálása, hogy milyen tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát, illetve a vertikális koordináció hogyan járulhatna jobban hozzá a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához. Megoldandó feladat volt megismerni, hogy milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban, valamint melyek a különböző irányítási struktúrák választása mögötti hajtóerők.

A vertikum óriási méretei, kiterjedt volta miatt az értekezésnek nem célja a vertikum minden egyes szereplőjének, illetve az intézményrendszernek teljes mélységekig történő leírása, elemzése és vizsgálata – azok egyenként tekintve is külön-külön doktori értekezések témái lehetnének. Terjedelmi korlátokat is figyelembe véve így ezen értekezés témája az ágazat intézmény és kapcsolatrendszerének összefoglaló vizsgálata az elméleti összetevők áttekintése és egy empirikus vizsgálat alapján.

### 1.3. A kutatás főbb hipotézisei

A kérdőíves vizsgálattal szemben állított legfőbb hipotézisem a következő volt: A gabona termékpálya hatékonyságát rontják a kialakulatlan vagy nem kellően fejlett piaci intézmények. Mindez magas tranzakciós költségeket von maga után. A vertikális koordináció hozzájárulhatna a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához.

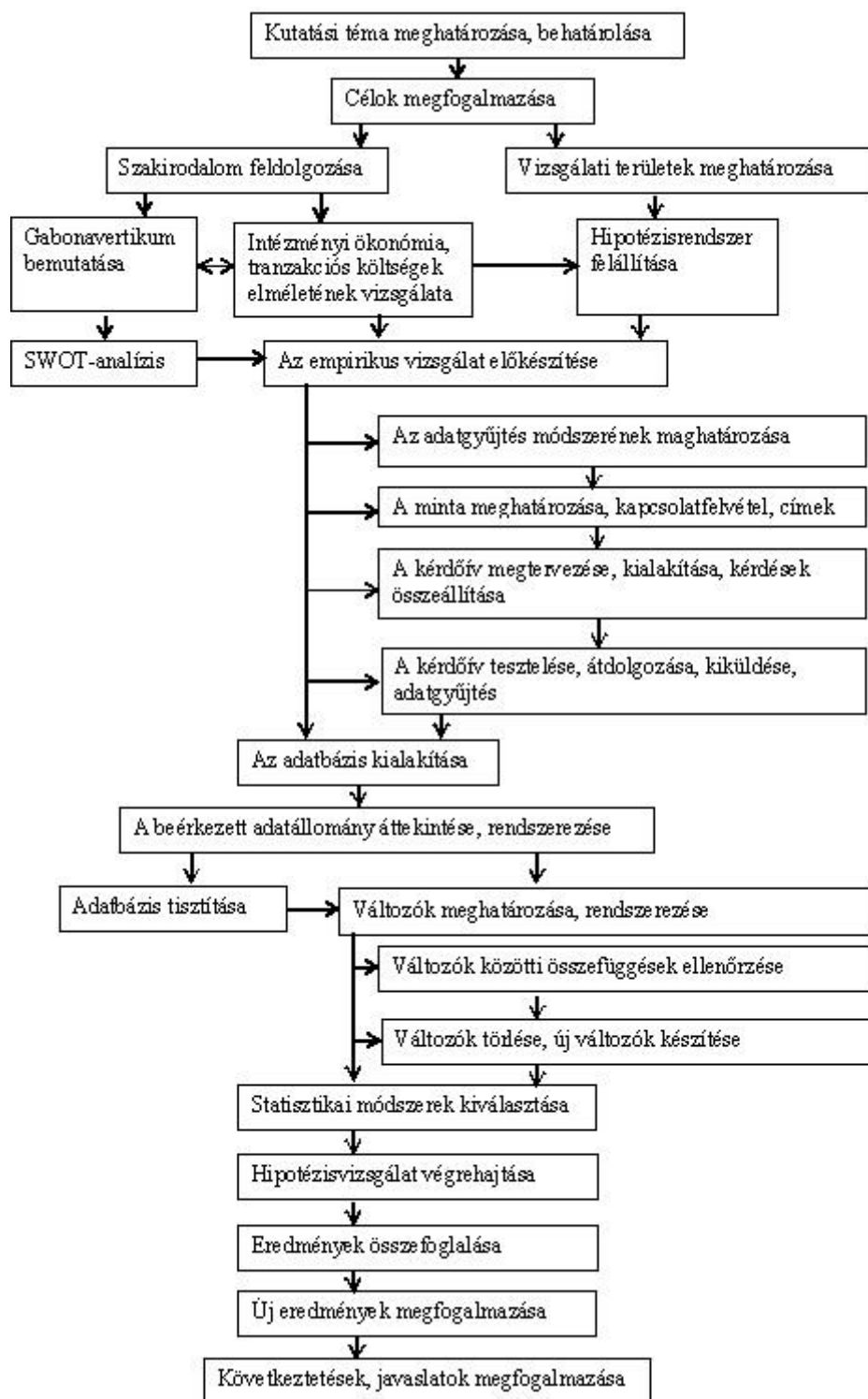
A kialakított vizsgálati területek a gabonavertikum intézményrendszerének egyes elemeihez kötődnek. Ezek alapján az egyes hipotéziseket az azonnali piacokra, a koncentrált piacokra, a hibrid intézményekre – ezeken belül különösen a szerződéses rendszerekre, szövetkezetekre vonatkozóan – továbbá a vertikális tulajdonosi integráció intézményére, illetve a kisegítő intézményekre vonatkoztattam.

*A vizsgálati területekkel az alábbi kérdésekre kerestem a választ:*

1. Melyek az azonnali piacok, mint irányítási struktúra választása mögötti hajtóerők, illetve mik az azonnali piaci értékesítés problémái?
2. Melyek a koncentrált piacok, mint irányítási struktúra alkalmazásának, illetve attól való idegenkedés okai, valamint mik a tőzsde használatának legfőbb jellemzői?
3. Milyen tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát? Milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban? Mennyire elterjedtek hazánkban a szövetkezetek?
4. Mennyire elterjedt forma hazánkban a vertikális integráció? A vertikális koordináció hogyan járulhatna jobban hozzá a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához?
5. Milyen szerepe van a különböző kisegítő intézményeknek a szektor intézményrendszerében? Milyen tulajdonságok jellemzik azokat?

A fentebb ismertetett célkitűzések alapján megfogalmazott hipotézisek vizsgálatához egy rendszerezett, jól átgondolt munkaterv készítése volt indokolt, mely segítette a kutatómunka gördülékenységét, majd az értekezés felépítését, annak összeállítását. Az alábbi 1. sz. ábra mutatja be a munkatervet folyamatábra formájában.

1. sz. ábra: A kutatómunka szervezésének, valamint az értekezés összeállításának alapjául szolgáló folyamatmodell



*Forrás: saját összeállítás*

## 2. ANYAG ÉS MÓDSZER

A nemzetközi és főként a hazai viszonyokra vonatkozó hazai szakirodalom alapján bemutatásra kerülnek az intézményi ökonómia és tranzakciós költségek tanának alapjai és legfontosabb jellemzői, majd felvázolásra kerül a szereplők közötti kapcsolatrendszer a gabona szektorban.

A doktori értekezés első része a kutatás gazdasági elméleti hátterét mutatja be. Ez a fejezet bővebb egy hagyományos irodalmi feldolgozásnál. Az irodalmi áttekintés első része a gabonaszektor vertikális szintjeit egyesével elemezve mutatja be a gabonavertikum jelentőségét, jellemzőit, problémáit, piaci folyamatait. A hagyományos irodalmi áttekintést kiegészíti, mindezen tulajdonságok összefoglalásaként, a gabonavertikumra elkészített SWOT-analízis. Ebben összefoglalásra kerülnek a vertikum legfontosabb erősségei, gyengeségei, lehetőségei és fenyegetettségei. A később bemutatásra kerülő vizsgálatok segítségével feltárásra kerül, hogyan tudnák a vertikum szereplői minél inkább kihasználni a lehetőségeiket és erősségeiket, illetve hogyan javíthatnának gyengeségeiken, valamint miként kerülhetnék el fenyegetettségeiket.

Az irodalmi áttekintés második része a gabonavertikum intézményrendszerével, szereplőinek viselkedésével, együttműködésükkel, a felmerülő kockázatokkal, tranzakciós költségekkel, szerződésekkel, nem teljesítésekkel foglalkozik.

A gabonaszektor empirikus vizsgálatának céljából egy kérdőív került kidolgozásra, amelynek segítségével adatokat gyűjtöttem a gabonavertikum különböző szintjeihez tartozó szereplőktől. Az anyag és módszer fejezetben kerülnek bemutatásra a kidolgozott kérdőív jellemzői, részletei, majd a felállított hipotézisek, a vizsgálatához alkalmazott módszerek.

Mindezt követi a hipotézisvizsgálat, majd a nyert eredmények, tapasztalatok értékelése. Végül bemutatásra kerülnek a vizsgálatból nyert új és újszerű eredmények, valamint a gyakorlati alkalmazhatóság szempontjából a tanulságok.

A dolgozatban megfogalmazott célkitűzések elérését szolgáló anyagok és módszerek az alábbiak voltak:

Anyagok: szakirodalmi források, KSH adatok, AKI adatok, táblázatok, felmérések, egyéb statisztikai adatok, kérdőíves vizsgálat.

Módszerek: szakirodalom elemzése, dokumentumelemzés, SWOT-elemzés, leíró statisztikai módszerek, sztochasztikus kapcsolatok, keresztábra-elemzések, varianciaanalízis, asszociáció-számítás, korreláció-számítás.

## 2.1. Részletes hipotézisek felállítása

Az empirikus vizsgálat alapjául szolgáló hipotézisek az alábbiak.

### 1. hipotézis (H1): Azonnali piacok

Az azonnali piacok alkalmazását – mely eltérő a különböző tevékenységi körök esetén – meghatározzák az alábbi problémák: konfliktusok az eladók és vevők között, keresleti és árinformációk hiánya, kapcsolati előnyök hiánya, valamint az üzleti partnerváltás jellemzői.

### 2. hipotézis (H2): Koncentrált piacok

A BÉT szereplői főként a nagy feldolgozók, nem használatának okai a magas belépési korlátok, a magas minőségi követelmények, a tőkehiány és a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya.

### 3. hipotézis (H3): Hibrid intézmények

#### H3a: Szerződéses rendszerek

A szerződéses kapcsolatok (meglévő problémái ellenére) jellemző forma a vertikumban a vertikum különböző szegmenseinél eltérően. A szerződések esetén meghatározó a szerződéses periódus hossza, a tevékenység, a szerződés megkötésének formája, a szerződéses feltételek kikötése, alkupozíció, garancia-biztosíték hiánya, valamint a felmerülő szerződéses viták.

#### H3b: Tárolás, raktározás intézményei

A szektorban a tárolás raktározás intézményeinek (magán és közraktározás) meghatározó szerepe van. A tárolókapacitások mértéke az utóbbi években megsokszorozódott, melyben jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki a vertikum szereplői között.

#### H3c: Szövetkezetek, társulások

A szövetkezetek szerepe a vertikális integrációban elenyésző, a szövetkezetek, társulások alkalmazása hazánkban kellő mértékben még nem terjedt el.

### 4. hipotézis (H4): Vertikális tulajdonosi integráció

A vertikális tulajdonosi integráció csupán 2-3 szakaszra terjed ki hazánkban. Az integráció szintje – ezáltal a szorosabb együttműködés – meghatározó a szerződéses jellemzők, alkupozíció, garanciavállalási hajlandóság, valamint az értékesítési csatornák választása tekintetében is.

### 5. hipotézis (H5): Kisegítő intézmények, logisztikai intézmények

A logisztikai intézmények, szállítási kapcsolatok szerepe meghatározó. Problémát jelent a kapacitás hiány, valamint az infrastruktúra fejletlensége. A fentiek miatt (is) fontos szerepe van a szállítással kapcsolatos jellemzők rögzítésének a vertikum szereplői közötti műveleteknél.



## **2.2. A kérdőív felépítése, célja, változók, a minta jellemzői**

A kérdőív alapvető célja a gabona termékpálya szereplői közötti szerződéses kapcsolatok – a tranzakciós költségek elméletén, valamint a szerződések gazdaságtanán alapuló – vizsgálata, illetve a különböző irányítási struktúrákat meghatározó főbb tényezők empirikus elemzése volt. A kutatás célja megismerni, hogy mely tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát, illetve a koordinációs eszközök hogyan járulhatnak jobban hozzá a termelők és feldolgozók közötti viszonyok stabilizálásához.

Főbb kérdéskörök a következők: hogyan, milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban, valamint melyek a különböző irányítási struktúrák választása mögötti hajtóerők.

A kérdőív a Google kérdőív-szerkesztő szolgáltatásával készült elektronikus formában. A minta nagy részének elektronikusán került kiküldésre kérdőív. De egyes esetekben (igény esetén) papír alapon is kiküldésre került.

### *A minta jellemzői és a válaszadási hajlandóság bemutatása*

A kérdőíves felmérés, illetve lekérdezés 2013. első félévében zajlott.

A felmérés célsokaságaként a gabonaszektor szereplői szolgáltak, melyben – bizonyos szintű reprezentativitásra törekvés mellett – kiemelt figyelmet fordítottam a gabonatermelők, valamint az elsődleges feldolgozók körére.

Az alábbi szervezetek, illetve regiszterek, adatbázisok segítettek a címek, elérhetőségek minél szélesebb körű feltárását, a mintavételi keret összeállítását: Malomregiszter, nyilvános termelői lista, a megyei FM igazgatóságok vezetőinek segítségével. Továbbá a különböző gabonavertikum érdekeltségi körébe tartozó szervezeteknek, szövetségeknek is eljuttattam a kérdőívet – úgy, mint a Gabonatermesztők Országos Szövetsége, a Magyar Gazdakörök és Gazdaszövetkezetek Szövetsége, a Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Országos Szövetsége (MOSZ), Magyar Gabonatermelők, Takarmánygyártók és Kereskedők Szövetsége, Magyarországi Gazdakörök Országos Szövetsége (MAGOSZ), Fiatal Gazdák Magyarországi Szövetsége (AGRYA), a Gabona Terméktanács, valamint a Vetőmag Szövetség Szakmaközi Szervezet és Terméktanács – akik segítségül szolgáltak annak továbbításában.

A fentiek alapján véletlen mintavétel történt, a főként elektronikus formában elérhető címek kiválasztása volt az elsődleges szempont, mindamelllett törekedtem a sokaság minél szélesebb körű és a teljes sokaság – a termékpálya tevékenységi szakaszait követő – szerkezeti megoszlását tükröző minta kiválasztására.

Több mint ezer megfigyelési egységhez került kiküldésre a kérdőív, de annak elektronikus és tovább terjeszthető volta miatt a szereplőkhöz eljutott tényleges kérdőívek száma ennél több is lehetett. Az értékelhető, visszaküldött kérdőívek száma 99 db volt.

## **2.3. A kérdőív kiértékelésére alkalmazott módszerek**

A kérdőívek beérkezése után megtörtént az adatbázis kialakítása, tisztítása.

Az alkalmazott elektronikus kérdezési eljárásnak köszönhetően a beérkezett válaszok automatikusan betöltődtek egy adatbázisba. Az adatbázis oszlopait a feltett kérdések, sorait az egyes beérkezett kérdőívekben megadott válaszok adták.

A kérdőívek beérkezése után megtörtént a kérdések alapján a változók kódolása, majd pedig az adatbázis ellenőrzése: javítása, tisztítása. A kódolás során figyelembe vettem a kérdés tar-

talmát, valamint törekedtem minél egyszerűbb, de felismerhető és a statisztikai programcsomagok által értelmezhető kódok kialakítására.

A feltűnően adathiányos kérdőíveket – melyeknél valószínűsíthetően technikai problémából kifolyólag az első néhány kérdésre képződött csak válasz - töröltem az adatbázisból. Egyes esetekben – például egymással összefüggő, egymást kiegészítő kérdések esetén – a hiányzó adatok egyértelműen pótolhatók voltak.

A tartalmi ellenőrzés során elsősorban a rossz vagy ellentmondó válaszok kiszűrése történt.

Rossz válaszok származtak például a mértékegységek (%) félreértéséből, az esetek nagy részében ezek javítható hibák voltak. Az ellentmondó válaszok származtak a válaszadó következetlenségéből is, ezt kérdőívenként kellett mérlegelni.

A fenti javításokra a kérdőívek mintegy 10-15%-ánál volt szükség.

A kutatási téma elemzési részének módszertana a felsőbb szintű matematikai-statisztikai összefüggéseken alapszik, valószínűség-számítási témakörbe tartozik. Terjedelmi korlátok miatt a módszertani háttérnek azon részei kerültek bemutatásra, melyek alapvető fontosságúak a később bemutatott elemzési rész értelmezéséhez, az abban lévő táblázatok jelöléseinek értelmezéséhez.

Asszociációt alkalmaztam a vizsgálatok során többek között a kockázatvállalási és garancia-vállalási hajlandóság és vállalkozási jellemzők, illetve integrációs szint közötti kapcsolat vizsgálatához, valamint az integrációs szint és szerződéses jellemzők kapcsolatának vizsgálatához, továbbá a vezetőség átlagéletkorának, vezetői tapasztalatnak a tőzsdei kereskedelemmel való kapcsolatának ellenőrzéséhez.

Variáncianalízist alkalmaztam a vizsgálatok során többek között a tevékenységi körhöz való tartozás és az azonnali piaci értékesítés alkalmazása mértékének, illetve a szállítás részleteinek szerződésben való rögzítésének vizsgálatához, továbbá a tőzsdei kereskedelem kismértékű használatának okai vizsgálatához, valamint az írásbeli szerződéskötés, szerződéskötési jellemzők és az értékesítési csatornák gabonaszektorban elfoglalt hellyel való összefüggéseinek a vizsgálatához.

Korrelációszámítást alkalmaztam a vizsgálatok során többek között az írásbeli szerződések és szerződéses feltételek teljesüléseinek összefüggéseinek feltárásához, a tevékenység és a szerződéses periódus összefüggéseinek vizsgálatához, továbbá a szerződések betartásával kapcsolatos problémák feltárásához a különböző értékesítési csatornák esetén.

### 3. EREDMÉNYEK

#### 3.1. Hipotézisvizsgálat

A felállított főbb hipotézisek összefoglalva az alábbiak voltak.

A rendszerváltást követően a gabonaszektor továbbra is változatlanul több területen (búza-export, szállítás, szereplők viszonya, kihasználatlan kapacitások stb.) problémákkal küzd. A gabona termékpálya hatékonyságát rontják a kialakulatlan vagy nem kellően fejlett piaci intézmények. Mindez magas tranzakciós költségeket von maga után. A vertikális koordináció hozzájárulhatna a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához.

##### *Az eredmények összefoglalása*

Az első vizsgálati területet (**H1**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy melyek az azonnali piacok, mint irányítási struktúra választása mögötti hajtóerők, illetve mik az azonnali piaci értékesítés problémái.

A feldolgozott szakirodalomban foglaltak egyik részét - miszerint főként a kisméretű búzatermelők esetében tipikus az azonnali piacok használata a termelés bizonytalansága és az alacsonyabb minőség miatt- nem támasztották alá teljes mértékben vizsgálati tapasztalataim, másik részét – az azonnali piacokra vonatkozó értékesítési problémákkal kapcsolatos hipotézisemet – sikerült a kérdőíves vizsgálattal bizonyítani.

A H1 hipotézis első részével kapcsolatban arra jutottam, hogy bár valóban a vállalkozások méretét tekintve a kisebb méretű vállalkozások átlagosan nagyobb arányban értékesítenek az azonnali piacon, de nem az alapanyag-termelőkre jellemző leginkább ez a forma. A vizsgált vállalkozások közül a másodlagos feldolgozással (értékesítésük átlagosan 70%-ában), valamint kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók alkalmazzák az eladásaik legnagyobb hányadában ezt a csatornát, míg legkisebb mértékben az elsődleges feldolgozással foglalkozók, akik csupán az értékesítéseiknek átlagosan 29%-ában.

A H1 hipotézis második részére vonatkozó vizsgálatokkal arra az eredményre jutottam, hogy az azonnali piacok alkalmazását meghatározzák az alábbi problémák: konfliktusok az eladók és vevők között, keresleti és árinformációk hiánya, kapcsolati előnyök hiánya, valamint az üzleti partnerváltás jellemzői a következők szerint. A keresleti és árinformációk hiánya miatt az árkockázat magas, az eladó és vevő közötti tartós kapcsolat hiánya miatt gyakoriak lehetnek a konfliktusok, hiányzik a hosszú távú stabil kapcsolatokból eredő előny.

Azonnali piaci kereskedés problémáiként az alábbiakat nevezték meg a válaszadók: árfolyam kockázat, minőségi problémák, forráshiány, kiszámíthatatlanság, időhiány, árletörés, áringadozás, bér munka-függőség, teljes irracionalitás, minőség helyett az ellehetetlenítés a cél, tároló hiány.

Az alábbi további okok miatt nem értékesítenek a megkérdezett vállalkozások azonnali piacon: jobb árra várnak, bizalmatlanság, pénz szűke, alacsony a kereslet, bizakodó árjavulás lehetősége, tároló, szárítóberendezés hiánya, kedvezőtlen feltételek.

A keresleti és árinformációk hiánya a válaszadók majd felénél közepesen erős, vagy teljes mértékben jellemző problémaként jelentkezik az azonnali piacon. Meglepő módon az eladók és vevők közötti konfliktusok kialakulását nem találta olyan jelentős problémának a válaszadók nagy hányada. Bevallásuk szerint a kapcsolati előnyök hiányát egyáltalán nem érzékelték a megkérdezettek egyharmada.

Üzleti partnerváltásra vonatkozó kérdésünk alapján elmondható, hogy a válaszadók csupán 13%-a az, aki állandó partnerekkel dolgozik, és szinte jelentéktelen azok száma, akinek viszont minden évben új partnerei vannak. Többnyire a néhány évre kiterjedő partneri kapcsolatok jellemzőek.

A vizsgálatok alapján közepesen erős szignifikáns kapcsolatot mutattam ki a tevékenységi körhöz való tartozás és az azonnali piaci értékesítés alkalmazásának mértéke között: az alapanyag-termelők és inputanyag-gyártók körében a felvázolt problémák a többi tevékenységi körhöz képest nagyobb (közepes) mértékben jelentkeztek, míg a másodlagos feldolgozással foglalkozók érzékelték legkevésbé tevékenységük során a felsorolt problémákat. Az üzleti partnerváltás gyakorisága az alapanyag-termelőknél, inputanyag-gyártóknál és kereskedelemmel foglalkozóknál gyakoribb volt, a feldolgozó ágaknál ritkábban fordult elő.

A második vizsgálati területet (**H2**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy melyek a koncentrált piacok, mint irányítási struktúra választása mögötti hajtóerők, illetve mik a tőzsde használatának legfőbb jellemzői (melyek a nem használatának az okai).

A feldolgozott szakirodalomban foglaltakat – miszerint hazánkban a határidős (és opciós) fedezeti aktivitás rendkívül gyenge, a termelők árupiaci aktivitása a gazdasági méret növekedésével és a diverzifikáció csökkentésével párhuzamosan nő, a tőzsde szereplői döntően a nagy feldolgozók, a termelők részvétele viszonylag alacsony a belépési korlátok, termelők tőkehiánya, minőségi szint és tőzsdei ismeretek hiánya miatt – sikerült a kérdőíves felmérés segítségével alátámasztani.

Vizsgálataim szerint a BÉT szereplői főként a nagy feldolgozók, a termelők részvétele viszonylag alacsony. A válaszadók nagy része (79%-a) többnyire nem alkalmaz tőzsdei kereskedelmet. Majd 40%-uk egyáltalán nem, 20%-uk a tevékenységük csupán 20%-ában alkalmazza azt. Bizonyításra került, hogy – bár a tőzsde alkalmazása kismértékben jellemző a mintára általában – a mérettel növekszik a tőzsdei kereskedelem – összes kereskedelmen belüli átlagos – mértéke.

A különböző tevékenység-csoportokat figyelembe véve megállapítható, hogy a kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók alkalmazzák legbátrabban a tőzsdét (a teljes minta 9%-a), őket követik az elsődleges feldolgozók (6%), illetve az alapanyag-termelők (4%).

A BÉT nem használatának okai a magas belépési korlátok, a magas minőségi követelmények, a tőkehiány és a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya. A legjelentősebb problémának a tőkehiányt jelölték meg, ezt az okot követi a tőzsdei kereskedelem ismeretének hiánya.

A tőzsdét nem használók a vizsgált okokat átlagosan közepesen erős befolyásoló tényezőnek tekintik, az alapanyag-termelők számára legnagyobb problémát a tőkehiány okozta, valamint az elsődleges feldolgozással foglalkozók a minőségi követelményeket egyáltalán nem tekintették korlátozó tényezőnek.

Egyes válaszadók véleménye szerint a tőzsdei kereskedelem itthon gyerekcipőben jár, 3-5 cég uralja a tőzsdét, amely nem likvid, nem lehet időben beszállni és kiszállni, az árak torzítottak. Kapcsolatot mutattam ki a vezető vezetési tapasztalata és a tőzsdei kereskedelem használata között, tehát a tapasztalat pozitív hatással van a tőzsdei kereskedelem használatára. Korcsoportokat is a vizsgálatba vonva megfigyelhető az az elsőre kissé meglepő tény, hogy a kor előre haladtával, valószínűleg a tapasztalatnak köszönhetően, bátrabban alkalmazzák a tőzsdei kereskedelmet.

A harmadik vizsgálati területet (**H3**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy milyen tényezők befolyásolják a szerződéses kapcsolatok kialakulását vagy hiányát, milyen feltételekkel kötik a szerződéseket, milyen eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban (**H3a**), továbbá, hogy a tárolás-raktározás intézményére mik jellemzőek a szektorban (**H3b**), valamint hogy mennyire elterjedtek a szektorban a szövetkezetek (**H3c**).

A szerződéses rendszerek vizsgálatát (**H3a**) kiemelten fontos tényezőnek tartottam a vizsgálataim során, az arra vonatkozó szakirodalmi feldolgozás során nyert kijelentéseket – mint például a szerződéses kapcsolatok fő jellemzője az ingadozás, főként a malom és takarmányipar, a gabona nagykereskedők és a hazai kisméretű gabonakereskedők között jellemző forma, valamint hogy növeli az egyedi termelői kockázatot a szerződéses fegyelem hiánya – többnyire sikerült a mintámon bizonyítani.

A H3a hipotézis összetett vizsgálatát alapján az eredményeket kaptam.

A vizsgált minta nagyobbik hányadára – ha nem is minden egyes szerződés esetén – többnyire *jellemző forma az írásban kötött szerződéses gyakorlat* (a válaszadók 60%-a a szerződések háromnegyed részét írásban rögzítik), melyben elég nagy ingadozás jellemző a termés és a különböző szereplők eltérő piaci várakozásai miatt. Az inputanyag-gyártással foglalkozókra, valamint az elsődleges feldolgozásban tevékenykedőkre és a kereskedelemmel foglalkozókra jellemző leginkább az írásbeli szerződések kötése. Legkevésbé az alapanyag termelőkre és a másodlagos feldolgozással foglalkozókra jellemző.

A szereplők nagy része felismerte a szerződéses kapcsolatok előnyeit – kockázat- és költségcsökkentő szerep – mely által többek között a termelékenység javulhat, jobb termékminőség érhető el, valamint a termelés egyes szintjei között felgyorsíthatja a koordinációt.

Azt is kimutattam, hogy a vállalkozás tevékenysége, illetve a gabonaszektorban elfoglalt hely és így *a vertikális koordináció meghatározó a szerződéses gyakorlat tekintetében*. A szerződések nagyobb része – a bizonytalan piaci trendeknek és az eltérő piaci várakozásoknak köszönhetően is – *rövid távú, csupán egyéves periódus jellemzi a szerződéseket* (58%-ban). Az egyéves szerződéses periódust használók 67,74%-a, a többéves vagy egyéb hosszúságú szerződést kötők 90% (illetve 91%-a) írásban köti meg szerződését.

Leginkább az alapanyag termelőkre jellemzőek az egyéves (szezonális) szerződéskötések. A különböző tevékenységgel foglalkozóknál nagyon jellemzőek az egyedileg megállapított szerződéses periódusok. A szerződéses periódus hossza is meghatározza, hogy írásban rögzítik-e a szerződéseket: az is látható, hogy a ritkábban használt hosszabb periódusok esetén nagyobb számban kötnek írásban szerződéseket. A szerződések időtartamát illetően, *minél hosszabb a szerződés időtartama, annál szorosabb az együttműködés, azaz a vertikális integráció egyre magasabb szintjéről beszélünk*. A gabonaszektorban elfoglalt hely és így a szorosabb együttműködés - más oldalról nézve a vállalkozás tevékenysége is - befolyásolja a szerződéses periódus hosszát: szorosabb együttműködés esetén hosszabb távú szerződések jellemzőek a nagyobb fokú kiszámíthatóság és a felek közötti bizalomnak köszönhetően.

Az írásbeli szerződések esetén – a szerződések írásban való rögzítése miatt – *jobban teljesülnek a szerződéses feltételek*. Azon vállalkozásoknál, akik nagyobb számban kötötték meg írásban a szerződéseiket, az abban rögzített feltételek is nagyobb arányban teljesültek. Tehát ez is indokolja az írásbeli szerződéskötést. Azt is tapasztaltam, hogy az *értékesítési ár és értékesítési mennyiség rögzítése együtt jár a szerződéseknel*, mely a megkérdezettek felénél bevett gyakorlat, ezzel csökkentve az ár kockázatot. A megkérdezettek jelentős hányada (93%) minden szerződés esetén rögzíti a minőséget is, amely gyakorlat jobb termékminőséghez vezet. Arra az eredményre jutottam, hogy az *alkupozíció javításának lehetősége sajnos nem túlságosan jellemző a szerződéseknel*, a megkérdezetteknek csupán egyötöde képes mindig alkupozícióra, egytizedük soha nem képes alkudni, pedig az alkupozíció és a szerződés meghatározottsága a konkrét ár szempontjából szignifikáns jellemző. A szerződés jellemzői meg-

határozzák az alkupozíciót. A szerződéses értékesítés problémái, hogy a termelő számára, illetve a vevő számára *megfelelő szerződéses garanciákat és biztosítékokat nem tartalmaz*, valamint a szerződések jogi kikényszerítése nehézkes és hosszadalmas.

Sajnálatos módon a vállalkozások csupán 40%-ánál jellemző egyértelműen a *garancia vagy biztosíték rögzítése a szerződésben*, 30%-uk soha nem rögzíti azokat. A megkérdezettek fele (főként a kisebb méretkategóriák esetén) saját maga vállalja a garanciát, míg másik felük (nagyobbak) közösen a partnerrel. A nagyobb múltra visszatekintő vállalatok nagyobb számban vállalják maguk egyedül is a kockázatot, de náluk is a kockázatmegosztás jellemző nagyobb mértékben. Garancia és biztosíték a megkérdezetteknel az alábbi változatokban szokott előfordulni: készfizető kezesség, fizetési előleg, termény, késztermék, követhetőség, bio minőség, csere áru, jelzálog, kötbérezés, maga a termék, az áru, a termelő által megművelt földterület, fedezeti vásárlás, közös mintavétel és vizsgálat, bank garancia, előrefizetés, hitelbiztosítás, váltó, a cég tőkéje.

Főként a *minőségi viták és a mennyiségi teljesítés vitája* merül fel leggyakrabban, valamint a szállítási és teljesítési határidők betartása. Okai a növekvő tőkehiány és finanszírozási gondok, valamint az ingadozó kínálat és kereslet.

A fizetési határidővel kapcsolatos problémákként az alábbiakat jelölték meg: csúszás, késedelem, túl rövid határidő meghatározása, pontosság be nem tartása, késik a fizetés, túl hosszú határidő, a partner nem tartja be a megbeszélte határidőt, időegyeztetési probléma, körbetartozás, időpont bizonytalanság, fizetéseképtelenség, az előre megállapodott és a tényleges fizetési határidő eltér egymástól. Volt olyan, aki azt válaszolta, hogy az azonnali fizetést részesíti előnyben.

A válaszadók egy jelentősebb (16%) hányadánál már volt szükség a szerződés kikényszerítésére polgári jogi vagy bírósági úton. A malmokat, feldolgozókat igénybevevők, TÉSZ-eket használók és meglepő módon leginkább a tőzsdét alkalmazók körében volt jellemző a szerződések betartásával kapcsolatban felmerülő probléma.

Bizonyítást nyert, hogy a *szerződésben rögzített feltételek eltérnek az egyes értékesítési csatornák alkalmazása esetén*: az üzletkötés minél nagyobb része folyik a nyílt piacon, annál kevésbé jellemző forma az írásbeli szerződéskötés. Nagykereskedőket igénybe vevők esetén az értékesítési ár megjelölése az egyetlen jelentősnek mutató szerződéses jellemző, TÉSZ-eket igénybe vevők esetén a garancia, biztosíték rögzítése, koncentrált piacot igénybe vevők esetén a legtöbb szerződéses jellemző megjelölése szignifikáns volt úgy, mint a minőségre, szállításra, árra, mennyiségre vonatkozó adatok. Felvásárlókat igénybe vevők esetén csupán az értékesítési ár megjelölése szignifikáns jellemző. Malmok esetén nem mutatkozott szignifikáns összefüggés. Beszerzői szövetkezeteket használók esetén az alábbi szerződéses jellemzők megjelölése szignifikáns: a szállítás ütemezése, ár, mennyiség.

A **H3b** hipotézissel kapcsolatban bizonyítást nyertek a feldolgozott szakirodalomban foglaltak, miszerint a szektorban a tárolókapacitás tekintetében jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki, a tároló-száritó kapacitások szempontjából a kisebb gazdaságok jelentős hátrányban vannak. A közraktározásra virágzására vonatkozó feltevéseim részben igazolódtak.

A minta egészét tekintve a válaszadók kétharmad része (63,3%-a) rendelkezik saját tároló vagy száritó kapacitással, valamint egynegyed részük (24,7%-a) szokta igénybe venni a közraktározás intézményét. A legnagyobb arányban (tevékenységi körön belül) az elsődleges feldolgozók rendelkeznek tárolókkal (92%-ban), őket követik az inputanyag-gyártók (75%). Tőlük kissé lemaradnak, de az alapanyag-termelőknek is több mint fele rendelkezik tároló kapacitással a mintában. Megfigyelhető volt, hogy az egyébként legnagyobb raktárkapacitás-

sal rendelkező elsődleges feldolgozással foglalkozók alkalmazzák legnagyobb mértékben (58%-uk) a közraktározás intézményét, míg az alapanyag-termelőknek csupán 19,5%-a.

A saját tároló, illetve szárító kapacitással való ellátottságban a legkisebb méretű (mikro) vállalatok jelentős hátrányban vannak, nekik több mint felük nem rendelkezik tárolóval, míg a méret növekedésével jelentősen növekszik annak mértéke. A közraktározás igénybevétele is növekszik a mérettel, míg a mikro vállalatok majd 90%-a, a kis vállalatok 66%-a nem veszi igénybe ezt a formát, addig a középvállalatoknak már több mint fele alkalmazza a közraktározást.

A szövetkezetek szerepét tekintve (**H3c**) vizsgálati tapasztalataim szerint a szövetkezeteknek, különböző társulásoknak elenyésző a szerepe a vertikális integrációban hazánkban. A minta nagyobbik fele, mintegy 62%-a nem tagja semmilyen szövetkezetnek vagy társulásnak, a válaszadók 96%-a egyáltalán nem vesz igénybe beszerzői szövetkezeteket tevékenysége során, valamint a mintámban egyetlen vállalkozás sem alkalmaz marketing szövetkezeteket.

Tevékenységi csoportokként tekintve a fenti kérdést megállapítható, hogy az alapanyag-termelők, másodlagos feldolgozók, illetve kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók mintegy kétharmada nem tagja semmilyen szövetkezetnek vagy társulásnak. Az elsődleges feldolgozással foglalkozók kicsit nagyobbik fele rendelkezik tagsággal, pozitív példaként szolgál a mintámban az inputanyag-gyártók 75%-ának részvétele szövetkezetekben. Az egyes méretkategóriákat tekintve megfigyelhető, hogy a mikro vállalatok nagyon nagy hányada (74%), valamint a kisvállalatok nagyobbik fele (58%) nem tagja egyetlen szövetkezetnek vagy társulásnak sem, míg a középvállalatoknál jelentős 70%-os tagság mutatkozott.

A szövetkezetek szerepének növelésének a termelőtagok technológiai és piaci hatékonyságának növelésében, s ezáltal jövedelmi pozícióiknak, függetlenségük nagyfokú megőrzése mellett, erősítésében nagy hatása lehetne a vertikumra vonatkozóan.

Majd 85%-uk – a zöldség-gyümölcs szektorban jobban elterjedt – TÉSZ-eket sem veszik igénybe, csupán 4%-uk alkalmazza értékesítésük nagyobbik felében azok szolgáltatásait.

A negyedik vizsgálati területet (**H4**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy megvizsgáljam, mennyire elterjedt forma hazánkban a vertikális integráció, a vertikális koordináció hogyan járulhatna jobban hozzá a vertikum szereplői viszonyának javításához, stabilizálásához.

A feldolgozott szakirodalomban foglaltakat a kérdőíves felmérés segítségével sikerült alátámasztani a saját mintán: a közös tulajdonra épülő teljes integrációs formák is megtalálhatók a magyar gabonavertikumban, de szerepük nem meghatározó. A szektor több szakaszára kiterjedő vertikális integrációk száma alacsony. A gabonavertikumban kialakult vertikális integrációs kapcsolatok jellemzője, hogy általában a szektornak csupán néhány szakaszára terjed ki, a malomipar, tésztaipar, sütőipar és nagykereskedelem kapcsolatai a meghatározók, valamint a termelők részvétele az integrációs formákban igen alacsony.

Vizsgálataim tehát alátámasztották, hogy a vertikális tulajdonosi integráció csupán 2-3 szakaszra terjed ki hazánkban. Magas azoknak a száma, akik csupán a vertikum egyetlen, vagy egy-két területével foglalkoznak. A vertikális integráció még fejletlennek mondható hazánkban, a vizsgálataim alapján a vizsgálatba bevont vállalatok-vállalkozásoknak csupán néhány százaléka foglalkozik a gabonavertikum több szakaszával (másodlagos feldolgozás és 4%, elsődleges és másodlagos feldolgozás, kereskedelem 3%, alapanyag termelés, elsődleges feldolgozás, kereskedelem szintén 3%). Nem volt olyan vállalkozás a mintámban, amely az ellátási lánc egészét átölelné, ezzel a vertikális tulajdonosi integráció legmagasabb fokán állna.

Bizonyítottam, hogy a gabonaszektorban elfoglalt hely és így a kapcsolat szorossága pozitívan hat mind a kockázatvállalási hajlandóságra, mind a szerződésben rögzített feltételek teljesülésére.

Azt is igazoltam, hogy a vállalkozás tevékenysége, valamint a gabonaszektorban elfoglalt hely összefüggésben áll azzal, hogy mely értékesítési csatornák alkalmazását részesítik előnyben. Az is bizonyítható, hogy a vállalkozás tevékenysége meghatározza a szerződéses periódus hosszát, így például az alapanyag termelőkre egyéves (szezónális) szerződéskötés jellemző.

Azt is megmutattam, hogy a vállalkozás méretének és az alkupozíciónak összefüggéseit tekintve a nagyvállalatok, akik a vertikális integráció magasabb szintjén állnak, minden szerződés esetén alkupozícióban vannak, a mikro vállalatok az átlag alatt, ők legkevésbé képesek alkura. Az értékesítési ár befolyásolásának képessége is növekszik a mérettel, a nagyvállalatoknak van a legnagyobb lehetősége ebben a kérdésben is, míg ők a szállítás helyének és idejének meghatározásában nem játszanak vezető szerepet, abban a kisebb vállalkozásoknak adják át a teret.

A gabonaszektorban elfoglalt hely és az értékesítési csatornák használata között többnyire erős szignifikáns kapcsolat mutatkozott, tehát egyértelműen meghatározza a gabonavertikumban elfoglalt hely az értékesítési csatornák választását is. Azt is tapasztaltam, hogy a szerződésben rögzített feltételek eltérnek a gabonaszektorbeli helyek esetén. Szignifikáns, pozitív, közepesen erős kapcsolat mutatkozott a gabonaszektorban elfoglalt hely (kapcsolat szorossága) és a kockázatvállalási készség között.

Az ötödik vizsgálati területet (**H5**) annak vizsgálatára állítottam fel, hogy milyen szerepe van a logisztikai intézményeknek a szektor intézményrendszerében, valamint hogy milyen tulajdonságok jellemzik azokat.

Fontos szerepe van a szállítással kapcsolatos jellemzők rögzítésének a vertikum szereplői közötti műveleteknél. Összességében a megkérdezett vállalkozások majd 57%-ánál az értékesítési műveletek nagyobbik felében meghatározásra kerül a szállítás ideje, illetve ütemezése, különösen jelentős ez a kérdés az inputanyag-gyártók és másodlagos feldolgozással foglalkozók esetén. A szállítás helyének meghatározása a minta egészének 58%-ánál az eseteknek csupán a kisebbik felében jellemző. Különösen igaz ez az alapanyag-termelők, inputanyag-gyártók és elsődleges feldolgozók esetén. Ellenben a másodlagos feldolgozással, illetve kereskedelmi tevékenységgel foglalkozók az értékesítés nagyobbik hányadánál rögzítik a szállítási helyszínt. A szállítás ütemezésének szerződésben való rögzítése a válaszadók majd 65%-ánál a szerződések nagyobbik felénél jellemző. Csupán az alapanyag-termelőknél mondható el, hogy a szerződéseknek csupán a kisebbik felében rögzítik a szállítás ütemezését. A termékátadás helyszíne nagyon fontos szempont a megkérdezettek 90%-ánál, így a szerződések nagyobbik hányadánál rögzítik azt a szerződéskötéskor. A szállító kiléte az előzőekhez hasonlóan szintén a minta majd 80%-ánál fontos szempont, így a szerződésekben rögzítésre kerül. A válaszok majdnem fele-fele arányban megoszlottak arra vonatkozóan, hogy melyik fél vállalja a szállítást. Ugyancsak ez mondható el a szállítás költségét viselő félre vonatkozó kérdéssel kapcsolatosan is. Mindkét esetben „az én vállalkozásom” felé mozdult el a mérleg nyelve. Amennyiben a tevékenységi körökön belül vizsgáljuk a fenti két kérdést megállapítható, hogy az alapanyag-termelők több mint felénél, illetve az inputanyag-gyártók háromnegyed részénél a partner vállalja a szállítást, de a költségét nagyobb részben maga a vállalkozás állja. A feldolgozó ágaknál és a kereskedelem területén a saját vállalkozásban vállalják a szállítást, annak költségét fele-fele arányban osztják meg átlagosan a szerződő partnerek között. Az elsődleges feldolgozók kétharmada a szállítási költséget a partnerére terheli.



Az alapanyag-termelők, inputanyag-gyártók és elsődleges feldolgozással foglalkozók számára egyaránt a szállítás helyének és a szállítónak a rögzítése a legfontosabb szempont szerződés-kötéskor a fentiek közül (akár az összes szerződésük esetén). A másodlagos feldolgozással foglalkozók és a kereskedelmi tevékenységet végzők számára minden fent felsorolt szállításra vonatkozó információ hasonlóan fontos, így azok rögzítése a szerződések legnagyobb hányadánál jellemző.

Összességében átlagosan a minta egészére vonatkoztatva a szerződések legnagyobb részében a szállítás, illetve termékátadás helyét és a szállítót rögzítik, kisebb mértékben (a szerződések mintegy 65%-ában) a szállítás ütemezését. A szállítás idejének, valamint helyének meghatározása átlagosan a szerződések felében jellemző.

A fenti hipotézisvizsgálat alapján összefoglalásképpen elmondható, hogy a gabonavertikum, mint a mezőgazdaság húzóágazata ezt az erősségét kihasználva, a különböző támogatásokban fellelhető lehetőségekkel élve (például a beruházások fellendítése által) javíthatna gyengeségein, hogy minél inkább elkerülje fenyegetettségét. Ehhez azonban (hogy például a szélsőséges időjárási helyzetek negatív hatásait elkerüljék) a kockázatvállalási, kockázatkezelési és kockázat-megosztási hajlandóságon erőteljesen javítani szükséges, a vertikum szereplőinek viszonyát a lehető leginkább problémamentessé kellene tenni, amihez természetesen nélkülözhetetlen a szerződéses fegyelem magasabb fokú betartása is. Mindezekhez a külföldi országokban már fejlettebb szinten járó, itthon még erősítésre szoruló vertikális integráció térnyerése nélkülözhetetlen.

### 3.2. Új és újszerű tudományos eredmények

A kutatómunka során kapott új és újszerű tudományos eredmények az alábbiak szerint összegezhetők.

1. A gabonavertikum rendszerszemléletű értékelésével a nemzetközi és főként a hazai viszonyokra vonatkozó hazai szakirodalom alapján
  - 1.1. feltártam a vertikum **intézményrendszerének** legfontosabb jellemzőit, problémáit, piaci folyamatait az új intézményi közgazdaságtan és tranzakciós költségek tanának alapján.
  - 1.2. Újszerű komplex módon foglaltam össze a szereplők **vertikális kapcsolatainak** jellemzőit, azok viselkedésére, együttműködésükre, a felmerülő kockázatokra, tranzakciós költségekre, szerződésekre vonatkozó jellemvonásokat.
  - 1.3. Mindezek alapján elkészült a gabona vertikum **SWOT elemzése** rámutatva a fejlesztési lehetőségekre, meglévő erősségekre és gyengeségekre, valamint elkerülendő fenyegetettségekre.
2. Megtörtént a **gabona termékpálya** EU csatlakozás utáni piaci folyamatainak, jellemző irányvonalainak összefoglaló elemzése statisztikai adatok alapján, továbbá megvalósult a magyar gabonavertikum szereplőinek feltáró vizsgálata szakirodalmi, valamint statisztikai adatok elemzésének alkalmazásával.
3. Először készült ilyen jellegű empirikus kutatás **kérdőíves felmérés** formájában a gabonavertikum teljes rendszerére vonatkozóan. A szakirodalomban közölt elméletet a gyakorlatban elvégzett felmérés eredményeivel alátámasztva kimutatásra került, hogy melyek a különböző **irányítási struktúrák** választása mögötti hajtóerők, mely irányítási struktúrák bírnak nagy jelentőséggel, milyen mértékben törekednek a szereplők teljes vertikális integrációra.
  - 3.1. Bizonyításra került, hogy a **szerződéses kapcsolatok** alkalmazása – főként az írásban kötött szerződés, ahol jobban teljesülnek a szerződéses feltételek - jellemző forma a vertikumban, melyben elég nagy ingadozás jellemző a bizonytalan piaci trendek, a termés ingadozása és a különböző szereplők eltérő piaci várakozásai miatt. Elegendő eltérések léteznek a szerződéses gyakorlatban: a szerződések nagyobb része – főként az alapanyag termelők esetén - rövid távú, bár a hosszabb időtartamú szerződések szorosabb együttműködést jelentenek a nagyobb fokú kiszámíthatóság és a felek közötti bizalomnak köszönhetően. Jellemző probléma, hogy a szerződések megfelelő szerződéses garanciákat és biztosítékokat nem tartalmaznak.
  - 3.2. Az elméleti tanokat alátámasztva bemutatásra kerültek a mintán az **azonnali piaci értékesítés jellemzői, problémái** (hátrányai) úgy, mint konfliktusok az eladók és vevők között, keresleti és árinformációk hiánya, kapcsolati előnyök hiánya, üzleti partnerváltás gyakoriságának nehézségei, mely problémákkal a kisebb méretű vállalkozások szembesülnek leginkább, mivel azok átlagosan nagyobb arányban értékesítenek az azonnali piacokon.
  - 3.3. A kérdőíves felmérés segítségével alátámasztásra került, hogy a **tőzsde**, mint koncentrált piac használata rendkívül gyengének mondható a vertikumban. Szereplői döntően a nagy feldolgozók, a termelők részvétele viszonylag alacsony a belépési korlátok, termelők tőkehiánya, a minőségi követelmények, valamint a tőzsdei kereskedelem ismereteinek hiánya miatt.

- 3.4. Bemutatásra került a vizsgálat eredményeivel, hogy a vertikumban a **tárolókapacitás** tekintetében jelentős egyenlőtlenségek alakultak ki, a tároló-szárító kapacitások szempontjából a kisebb gazdaságok jelentős hátrányban vannak.
- 3.5. Megállapításra került, hogy fontos szerepe van a **szállítással** kapcsolatos jellemzők – úgy, mint a szállítás helye, ideje, ütemezése és a szállító kiléte - rögzítésének a vertikum szereplői közötti műveleteknél, különösen az alapanyag-termelők, inputanyag-gyártók és elsődleges feldolgozók esetén.
- 3.6. Bemutatásra került, hogy a **vertikális koordináció** legmagasabb szintje, a közös tulajdonra épülő teljes integrációs formák is megtalálhatók a magyar gabonavertikumban, de szerepük nem meghatározó. A szektor több szakaszára kiterjedő vertikális integrációk száma alacsony, jellemzően csupán 2-3 szakaszra terjed ki hazánkban. A vertikális koordináció magasabb szintje hozzájárulhatna a szereplők kapcsolatainak javításához, stabilizálásához többek között mivel a szorosabb kapcsolat pozitívan hat mind a kockázatvállalási hajlandóságra, mind a szerződésben rögzített feltételek teljesülésére, valamint azon vállalatok, akik a vertikális integráció magasabb szintjén állnak, jobb alkupozícióban vannak. Vizsgálati tapasztalataim szerint a **szövetkezetek**nek, különböző társulásoknak elenyésző a szerepe a vertikális integrációban hazánkban.
- A vertikális integráció szerepe – többek között - a kockázatvállalási, kockázatkezelési és kockázat-megosztási hajlandóság erősítésében, a vertikum szereplőinek viszonyának javításában, valamint a szerződéses fegyelem magasabb fokú betartásában rejlik.

#### 4. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A kutatás során kialakított empirikus vizsgálati területek a gabonavertikum intézményrendszerének egyes elemeihez kötődtek. Az egyes hipotéziseket az azonnali piacokra, a koncentrált piacokra, a hibrid intézményekre – ezeken belül különösen a szerződéses rendszerekre, szövetkezetekre vonatkozóan – továbbá a vertikális tulajdonosi integráció intézményére, illetve a kiegészítő intézményekre vonatkoztattam.

A kiválasztott vizsgálati területeket és az azokból felállított hipotéziseket megvizsgálva elmondható, hogy azok döntő részben teljes mértékben igazolódtak, kis részük nem nyert bizonyítást, valamint egyes hipotézisek részben igazolódtak.

A megfogalmazott célkitűzések figyelembe vételével a kutatás alapján annak eredményeit összefoglalva meghozhatók az alábbi következtetések és javaslatok.

A gabonavertikum szereplőinek/szintjeinek arányait figyelembe véve tény, hogy – a méretét tekintve nagyrészt mikro vállalkozásként, alkalmazottak foglalkoztatása nélkül működő gyenge érdekérvényesítő képességgel rendelkező – alapanyag-termelők majd felét teszik ki a gabona termékpályán tevékenykedő vállalkozások összességének, így különös figyelmet kell erre a csoportra, a velük kapcsolatos jellemzőkre és problémákra fordítani, hogy a termékpálya és az abban működő kapcsolatrendszer a leg tökéletesebben működhessen.

A vizsgált vállalkozásoknál a vezetőség átlagosan 6-10 éves vezetői tapasztalattal rendelkezik, az iskolai végzettségük döntő részben főiskola vagy egyetemi szint, melyben az alapanyag-termeléssel foglalkozók esetében a többi kategóriához viszonyítva lemaradás tapasztalható, melyhez az is hozzájárul, hogy náluk a vállalkozó maga az egyetlen vezető, aki jelentős számú vállalkozás esetén (majd 17%) 61évnél idősebb, mely egyébként ritka jelenség a szektorban (is).

Az utóbbi években az időjárási szélsőségek fokozódtak, emiatt korábban nem tapasztalt mértékű termésingadozások fordultak elő. Többségében az aszályos évek vetették vissza a hozamokat (leginkább 2007-ben és 2012-ben), 2010-ben a rendkívüli mennyiségű csapadék okozott problémát, mely igen nehéz helyzetbe hozta az alapanyag-termelőket. A termelői árak csökkenése miatt a termelési hatékonyság növelése és költségcsökkentés szükséges. A felvásárlási árak általában elmaradnak az input és fogyasztói árak emelkedésétől. Az inputárak és a kiskereskedelem erős árversenye kettős nyomást gyakorol. A növénytermesztés jövedelmezőségének kulcsa az intenzívebb termelés, a technológiai fejlesztés és a megbízható munkaerő. Érvényesül a méretgazdaságosság, 100ha feletti szántóterület tenné lehetővé a tartósan jövedelmező gazdálkodást, ami az alapanyag-termelők egy részénél nem elérhető.

A gabonatermelés input kapcsolataiban főként a szerződéses kapcsolatok dominálnak, az alapanyag-termelők és elsődleges feldolgozók (malomipar, takarmányipar) között – az azonnali piaci kapcsolatok mellett – szintén a szerződéses kapcsolatok a meghatározók: a termelők a szerződés segítségével csökkenthetik az árkockázatot, valamint értékesítési lehetőségüket biztosítják. A szereplők nagy része felismerte a szerződéses kapcsolatok előnyeit –kockázat- és költségcsökkentő szerepét- mely által többek között a termelékenység javulhat, jobb termékminőség érhető el, valamint a termelés egyes szintjei között felgyorsíthatja a koordinációt.

Megállapítható, hogy növeli az egyedi termelői kockázatot a szerződéses fegyelem hiánya (is). Az elemi csapások mellett sok termelő ezt tartja a legnagyobb kockázati problémának. A szerződéses értékesítés problémái, hogy a termelő számára, illetve a vevő számára megfelelő szerződéses garanciákat és biztosítékokat nem tartalmaz, valamint a szerződések jogi kikénszerítése hosszadalmas és nehézkes. Főként a minőségi viták és a mennyiségi teljesítés vitája merül fel leggyakrabban, valamint a szállítási és teljesítési határidők betartása. Okai a növekvő tökehiány és finanszírozási gondok, valamint az ingadozó kínálat és kereslet.

A hazánkban alkalmazott szerződések jelentős része nem küszöböli ki az információ aszimmetriából és a felek opportunistá magatartásából eredő kockázatot. Továbbá Magyarországon az együttműködések és szerződések nem küszöbölik ki az áringadozások kockázatát sem, valamint a rendelkezésre álló alapanyagok mennyiségének ingadozásából eredő kockázatot sem, így a felek opportunistá magatartásának kockázatát sem, ami alapvető célja lenne a hibrid intézményeknek. Szinte teljesen hiányzik a szerződésekből a vállalt kötelezettségek betartására vonatkozó garanciarendszer. Megállapítható, hogy hiányzik a szerződéses feltételek újratárgyalása.

Az alapanyag-termelők szövetkezetekben való részvétele alacsonynak mondható, holott a különböző célú termelést és értékesítést szervező szövetkezetek képesek lennének megoldani a termelők piaci és technológiai kiszolgáltatottságával, kockázatával kapcsolatos problémákat és növelni piaci ellensúlyozó erejüket, jövedelmüket. A szövetkezetek igen tökeszegények, s pótlólagos tőkeforráshoz, hitelhez jutásuk is többnyire nehéz, alacsony szintű bizalom és együttműködési készség jellemző, a feketepiac és a rejtett gazdaság is negatív hatással van.

A termelők nagyobb alkuerejének, s magasabb piaci részesedésének az egész marketingcsatorna számára pozitív hatása lenne.

A szövetkezetek vertikális integrációban betöltött szerepe a termelőtagok technológiai és piaci hatékonyságának növelésében, jövedelmi pozícióiknak, függetlenségük megőrzése mellett, erősítésében áll. Számos gazdasági és társadalmi előnyt jelentenek a termelők számára több országban, Magyarországon viszont használatuk még nem kellően elterjedt, kezdetleges formában alakultak meg ilyen szervezetek. A különböző termelői szervezetek, termelői csoportok fontosak lennének a termelők alkuerejének növelésére.

Azok az integrációk előnyösebbek a termelőknek, ahol az integráció nyomán a termelési szerkezet nem rögzül hosszú távra, az integrátor és integráltak közötti egyensúly megőrizhető. Egyes felmerülő problémák – úgy, mint rossz alapanyag-minőség, vagy a piactól való elszigetelődés - megoldása nélkül a vertikális integráció kockázatai érvényesülhetnek.

A közös tulajdonra épülő teljes integrációs formák is megtalálhatók a magyar gabonavertikumban, de szerepük nem meghatározó. A szektor több szakaszára kiterjedő vertikális integrációk száma alacsony. A gabonavertikumban kialakult vertikális integrációs kapcsolatok jellemzője, hogy általában a szektornak csupán 2-3 szakaszára terjed ki, a malomipar, tézstaipar, sütőipar és nagykereskedelem kapcsolatai a meghatározók, valamint a termelők részvétele az integrációs formákban igen alacsony.

A vertikális koordináció megvalósítása hazánkban az érvényesíthető szerződések hiánya miatt igen nehéz. Ennek megfelelően az új partnerek felkutatása, a hosszú távú, kapcsolat specifikus beruházások általában magas tranzakciós költségekkel járnak a szereplők számára.

A gabonaszektor SWOT-elemzésére visszautalva a fentiek alapján összefoglalásképpen elmondható, hogy a gabonavertikum, mint a mezőgazdaság húzóágazata ezt az erősségét kihasználva, a különböző támogatásokban fellelhető lehetőségekkel élve (például a beruházások fellendítése által) javíthatna gyengeségein, hogy minél inkább elkerülje fenyegetettségét. A jövőre nézve a vállalkozások információval való ellátottságának javítása lehet az egyik

legfontosabb cél, amivel a kisebb méretű gazdaságok lemaradása is javítható lehet. Valódi közép- és hosszú távú szerződéseken alapuló együttműködések lennének optimálisak.

Véleményem szerint (ahhoz, hogy például a szélsőséges időjárási helyzetek negatív hatásait elkerüljék a vertikum szereplői) a jövőben a kockázatvállalási, kockázatkezelési és kockázatmegosztási hajlandóságon erőteljesen javítani szükséges, a vertikum szereplőinek viszonyát a lehető leginkább problémamentessé kellene tenni, amihez természetesen nélkülözhetetlen a szerződéses fegyelem magasabb fokú betartása is. Mindezekhez a külföldi országokban már fejlettebb szinten járó, itthon még erősítésre szoruló vertikális integráció térnyerése nélkülözhetetlen, hazánkban is szükséges a vertikális integráció fokozása.

A kutatómunka során olyan a gyakorlatban is alkalmazható következtetéseket is levontam, melyek segíthetik az ágazat szereplőinek munkáját, együttműködésüket, valamint a jövőre való felkészülésüket.

További kutatást javaslok annak megállapítására, hogy hogyan alakulnak a vizsgált tényezők, a szerződéses kapcsolatok a vertikumban az elkövetkező években, sikerült-e jobban elmozdulnia a vertikum szereplőinek a tulajdonosi vertikális integráció felé. Különös tekintettel érdekes lehet a fentiek vizsgálata abból a szempontból is, hogy 2013-ban véget ért a KAP finanszírozási periódus. Fontos tényezővé válhat annak vizsgálata, mik a várható hatások a gabona-vertikumra vonatkozóan, mik lesznek az új szabályozás hatásai, hiszen a vertikum legégetőbb problémáit és a támogatási rendszer már megkezdett átalakítását is napirenden kell tartania a várható KAP reformnak.

## 5. SAJÁT PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE

### Tudományos könyvrészlet

#### *Idegen nyelvű:*

1. **Majóczki-Katona Sz.**, Markó O. (2013): Improving Competitiveness of Agricultural Companies by Human Capital in Hungary. In: Cs. B. Illés, F. Bylok (eds.): *People, Knowledge and Modern Technologies in the Management of Contemporary Organizations – Theoretical and Practical Approaches*. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő, pp. 43-55. (ISBN 978 963 269 399 6)

### Tudományos folyóiratok

#### *Idegen nyelvű:*

1. **Majóczki-Katona Sz.** (2013): Institutional characteristics of the hungarian grain sector – research methodology.  
*PROBLEMS OF WORLD AGRICULTURE. Scientific Journal of Warsaw University of Life Science-SGGW*, Warsaw University of Life Sciences Press Warsaw, 13 (4), pp. 115-121. (ISSN 2081-6960)
2. **Katona Sz.** (2012): Characteristics of human capital among people employed in Hungarian agriculture after the EU accession.  
*PROBLEMS OF WORLD AGRICULTURE, Scientific Journal of Warsaw University of Life Sciences-SGGW*, 12 (3), pp. 74-80. (ISSN 2081-6960)
3. **Katona Sz.** (2007): Traditional methodology versus new type real options approach for analysing investments in agriculture.  
*BULLETIN OF UNIVERSITY OF AGRICULTURAL SCIENCES AND VETERINARY MEDICINE*, Cluj -Napoca, 64 (1-2), pp.490-494. (ISSN 1843-5254)

#### *Magyar nyelvű:*

1. **Katona Sz.**, Ertsey I. (2007): Optimalizálás és kockázatelemzés szimulációja a beruházási döntésekben.  
*AGRÁRTUDOMÁNYI KÖZLEMÉNYEK - ACTA AGRARIA DEBRECENIENSIS*, (27), pp. 160-164. (ISSN 1587-1282)

### Tudományos konferencia előadás kiadványban megjelentetve

#### *Idegen nyelvű:*

1. **Katona Sz.** (2012): How to improve competitiveness of companies in grain sector by changes of human resource.  
*Proceedings of the International Conference on Management of Human Resources 2012, Management - Leadership - Strategy - Competitiveness*, Szent István University, Gödöllő, Hungary, Vol. 1., pp. 191-196. (ISBN 978-963-269-294-4)

2. **Katona Sz.** (2007): Risk analysis and simulation of optimizing decisions in investment plans.  
*Sbornik Praci, Agrárni Perspektivy XV., Zahranicni obchod a globalizacni procesv.* Ceská Zemedelská Univerzita V Praze, Provozne Ekonomická Fakulta, Praha, pp. 712-717. (ISBN 802-131-531-8)
3. **Katona Sz.** (2007): Case study: Adoption of real options in an agricultural investment project.  
Editura Orizonturi Universitare, Timisoara, *The 5th International Conference Integrated Systems for Agri-Food Production.* Sibiu, Románia, Timisoara, pp. 427-430. (ISBN 78-973-638-348-9)
4. **Katona Sz.** (2007): Comparing the different types of real options in investment projects.  
Editura Orizonturi Universitare, Timisoara, *The 5th International Conference Integrated Systems for Agri-Food Production.* Sibiu, Románia, Timisoara, pp. 389-392. (ISBN 978-973-638-348-9)
5. **Katona Sz.** (2007): Improved NPV method: real options in investment analysis.  
Editura Orizonturi Universitare, Timisoara, *The 5th International Conference Integrated Systems for Agri-Food Production.* Sibiu, Románia, Timisoara, pp. 17-20. (ISBN 978-973-638-348-9)
6. **Katona Sz.** (2006): Managing risks of investment decisions using simulation  
*Summer University on IT in Agriculture and Rural Development,* Debrecen, pp. 99-106. (ISBN-10: 963-87366-0-7, ISBN-13: 978-963-87366-0-4)

**Magyar nyelvű:**

1. **Katona Sz.** (2005): Beruházási, finanszírozási döntések kockázatai a gabonaiiparban. (The risks of investment and financing decisions in the corn trade.)  
*Erdei Ferenc III. Tudományos Konferencia,* Kecskemét, II. kötet, pp. 991-995, (ISBN 963-729-455-4)
2. **Katona Sz.** (2005): Kockázatos döntések kezelésének módszerei a gabonaiipari beruházásoknál. (The methods of handling risky decisions during corn trade investments.)  
*"Verseny élesben" Európa-napi Konferencia, „real competition- competition in sharp” europe day conference,* Mosonmagyaróvár, p. 31. (ISBN 963-9364-49-5), + CD kiadvány
3. **Katona Sz.** (2005): A mezőgazdasági beruházások elemzésének módszerei és annak problémái.  
*XI. ITF Konferencia, Keszthely,* CD kiadvány, p. 14.

**Tankönyv, egyetemi jegyzet, jegyzet részlet**

1. Drimba P., Farkas I., **Katona Sz.**, Kovács S., Szőke Sz. (2011): Gazdasági matematika és alkalmazott matematika példatár I., Egyetemi jegyzet, Debreceni Egyetem közread. – Debrecen, DE ATC, pp. 4-60., (ISBN 9789633181539)



### **Egyéb (kutatási jelentés)**

1. Ertsey I., **Katona Sz.** (2009): A gabonavertikum komplex beruházás-elemzés módszertani fejlesztése.  
OTKA: 48562, Részletes zárójelentés, Témavezető: Dr. Ertsey Imre, Résztvevő: Katona Szilvia, 2009. 02. 27.
2. **Katona Sz.** (2006): A gabonavertikum komplex beruházás-elemzés módszertani fejlesztése.  
Időközi szakmai beszámoló, 2006. 01. 10, OTKA-azonosító: 48562
3. **Katona Sz.** (2007): A gabonavertikum komplex beruházás-elemzés módszertani fejlesztése.  
Időközi szakmai beszámoló, 2007. 01. 19, OTKA-azonosító: 48562
4. **Katona Sz.** (2007): A gabonavertikum komplex beruházás-elemzés módszertani fejlesztése.  
Időközi szakmai beszámoló, 2007. 11. 30, OTKA-azonosító: 48562