

Fertő Imre

A vertikális koordináció a mezőgazdaságban

A tanulmány a vertikális koordináció jelenségét vizsgálja a mezőgazdaságban. A vertikális koordináció fogalmának tisztázása után bemutatja annak fontosabb irányzatait a fejlett országok mezőgazdaságában. A tranzakciós költségek és az ipari szervezetelmélet eredményeit felhasználva, ismerteti a vertikális koordinációk létrejöttének okait. Végül kitér a vertikális koordinációval kapcsolatos versenypolitikai és agrárpolitikai problémákra.*

A mezőgazdaság iparosodása lehetőséget teremtett arra, hogy a korábban egymástól elválasztott, vertikálisan összefüggő tevékenységek, illetve piacok egyre szorosabb kapcsolatba kerüljenek egymással. A vertikális koordináció és integráció kialakulásának és terjedésének a jelentőségére korán felfigyeltek a mezőgazdasági marketinggel foglalkozók. A hatvanas évek elején éles vita bontakozott ki arról, hogy a vertikális integrációk mennyiben változtatják meg az árak funkcióit a korábbi időszakhoz képest (*Collins* [1959], [1960], *Hillman* [1960], *Gray* [1964]). A vertikális koordináció és integráció elmélete azóta jelentős fejlődésen ment keresztül.

A tanulmányban a vertikális koordináció fontosabb elméleti problémáit vizsgáljuk meg a fejlett országok mezőgazdaságának tapasztalatai alapján. Először tisztázzuk a vertikális koordináció fogalmát, illetve annak több lehetséges értelmezését. Erre azért van szükség, mert mind a hazai szakmai szóhasználatban, mind a külföldi irodalomban sok a kétértelműség a vertikális koordináció és a vertikális integráció fogalmával kapcsolatban. Utána röviden szemügyre vesszük, hogy melyek a fejlett országok mezőgazdaságában a vertikális koordináció különböző típusai, illetve fejlődésének legfontosabb irányzatai. Majd arra a kérdésre keressük a választ, hogy melyek a vertikális koordináció létrejöttének okai a mezőgazdaságban. Megvizsgáljuk azt is, milyen tényezők befolyásolják az egyes termékpiacokon a vertikális koordináció különböző formáinak létrejöttét. Bemutatjuk, hogy a tranzakciós költségek, illetve az ipari szervezetek elméletének újabb eredményei mennyire hasznosíthatóak a vertikális koordináció elemzésében. Végezetül kitérünk néhány fontosabb, a vertikális koordinációval kapcsolatos gazdaságpolitikai, ezen belül versenypolitikai és agrárpolitikai problémára.¹

* A tanulmány a Sipos Aladár vezette A baromfi-hús-termelés modernizációs programja című kutatási program keretében készült.

¹ Ezen a helyen szeretnék köszönetet mondani *Szabó Mártonnak*, aki rendelkezésemre bocsátotta a Chicagóban tartott Examining the Economic Theory Base for Vertical Coordination című konferencia előadásait.

A vertikális koordináció fogalma

A fejlett országokban a mezőgazdasági marketingrendszert, vagy ahogy másképpen nevezik, az élelmiszerláncot (*food chain*) egymáshoz vertikálisan kapcsolódó input- és output piacok sorozataként írják le, amely magában foglalja a mezőgazdasági inputokat gyártó iparágakat, a mezőgazdasági alapanyagok termelését, az élelmiszer-feldolgozást és az élelmiszerek kereskedelmét. A vertikális koordináció fogalmát R. J. Mighell és L. A. Jones klasszikussá vált munkájukban úgy definiálták, hogy az magában foglalja általában azokat az eszközöket és módszereket, amelyek a termelés és a marketing különböző vertikális lépcsőfokai közötti összhangot megteremtik (*Mighell–Jones* [1963]). Másképpen fogalmazva, olyan rendszerként írták le, amelyben ezek az egymás követő lépcsőfokok egymáshoz kapcsolódnak és együttműködnek. A vertikális koordináció fenti definíciója lehetővé tette, hogy azt számos dimenzióban értelmezzék (*Sheldon* [1991]).

Az *első*, a mezőgazdasági marketing irodalmában gyakran használt interpretáció szerint, a vertikális koordinációt a marketingcsatorna vertikális struktúrájának leírására használják (például *Tomek–Robinson* [1991]). Más szavakkal: olyan koordinációs mechanizmusként képzelik el, amely egy meghatározott ágazatot jellemez. A koordinációs mechanizmust olyan intézmények és piaci szerződések különböző sorozataként definiálják, amelyek egy vertikális marketingrendszer egyes lépcsőfokai között léteznek. A koordinációs mechanizmusok a nyílt piaci tranzakcióktól a vertikális integrációig terjedhetnek, mint például a határidős piacok, a közvetlen marketing, az elektronikus piacok, a termelési és marketingszerződések, a szövetkezetek (*Kalfass* [1993], *Marion* [1986]). Ebben az értelmezésben a vertikális integráció a vertikális koordináció egyik szélső típusa, amelyben a különböző vertikális lépcsőfokok egy vállalatban összpontosulnak, a másik végletet pedig a nyílt piaci tranzakciók jelentik. Láthatjuk, hogy a vertikális integráció ebben az értelmezésben eltér a hazai szóhasználatától, amely tulajdonképpen a nyílt piaci tranzakciókat kivéve, a vertikális koordináció bármely formáját vertikális integrációnak tekinti.

A vertikális koordináció mechanizmusait e szerint két fő csoportba sorolhatjuk: a külső koordináció és a belső koordináció (*Barkema–Drabenstott* [1995] – lásd *1. táblázat*). A külső koordináció azt jelenti, hogy az információ és a jóságok cseréje az élelmiszerpiacok egyes lépcsőfokai között külön vállalatokban vagy gazdasági entitásokban történik.

A külső koordináció árjelzéseken alapul, továbbá jól definiált minőségi rendszert és standardokat igényel. A minőségi rendszernek és standardoknak egyrészt elég rugalmasnak kell lenniük, másrészt tartalmazniuk kell az adott, kereskedelembe kerülő termék legfontosabb jellemzőit. Az árjelzéseknél viszont kapcsolódnuk kell a minőségi rendszerhez. Az egymás után következő lépcsőfokok közötti kommunikációs kapcsolatot az áraknak kell biztosítaniuk. A belső vagy adminisztratív koordináció az élelmiszermarketingrendszer egymás követő lépcsőfokai közötti információ- és jóságcsereket egy vállalaton belül valósítja meg. A koordinációnak ezt a fajtáját, mint már az előbb említettük, vertikális integrációnak nevezik. Az árjelzéseknél a külső koordinációban meglévő funkcióját a vállalaton belüli adminisztratív döntések veszik át.

Amennyiben a vertikális koordináció élelmiszer-gazdaságbeli rendszerének leírásakor a vertikális szerződéses kapcsolatok természetét állítjuk az

1. táblázat

Külső koordináció
Spot piacok (nyílt termelés)
Szerződések
– piaci specifikáció
– termelésmenedzsment
– erőforrás-biztosítás
– összefüggő szerződések
Stratégiai szövetségek
Belső koordináció
Vertikális integráció

Forrás: *Barkema–Drabenstott* [1995] 486. o. 1. táblázat.

elemzés középpontjába, akkor azt *Williamson* [1979] nyomán a tranzakciók irányítási struktúrájaként is jellemezhetjük. Ebben az esetben az irányítási struktúrát olyan intézményi mátrixként definiálhatjuk, amelynek keretén belül az egyes tranzakciókat megtárgyalják és végrehajtják. Két szélső esetet különböztethetünk meg ebben a fogalmi keretben is: az egyes lépcsőfokok közötti ismétlődő, azonnali tranzakciókat *piaci irányításnak* nevezzük, a vertikális integrációt pedig *egyesített irányításnak*.

A vertikális koordináció *második* értelmezése a vállalat vertikális marketingrendszerben való viselkedésére összpontosít. Ez a megközelítés a vállalat viselkedését vizsgálja, egyrészt az egyes koordinációs mechanizmusok kiválasztására, másrészt az adott mechanizmusok kiválasztásának motivációjára koncentrálna. A vertikális koordináció létrejöttének okait három fontosabb csoportba oszthatjuk (*Sheldon* [1991]).

Az első, legegyszerűbb magyarázat a vertikális koordináció kialakulására, a termelési folyamatban létező technológiai összefüggésekre. Erre a mezőgazdasági termelésből az egyik legjellemzőbb példa a baromfiágazat. A brojlercsirke termelése a következő egymással szorosan összefüggő fázisokat foglalja magában: fehérjeimport, gabonafelvásárlás, tápkeverőüzemek, fajtaelőállítás és -szaporítás, hizlaló farmok, vágóhidak, kereskedelem, export. Ezeknek a vertikálisan összefüggő tevékenységeknek az összehangolása a koordináció valamilyen szorosabb formáját igényli.

A második ok *Coase* [1937] és *Williamson* [1979] elméletének nyomán, a tranzakciós költségek létevel függ össze, illetve hogy annak milyen befolyása van az egyes koordinációs mechanizmusok és irányítási struktúrák kialakulására. Ha például a tranzakciós költségek magasak, akkor a piac rosszul koordinálhatja a különböző gazdasági tevékenységeket, ezért azokat a gazdaság szereplői más koordinációs mechanizmusok vagy irányítási struktúrák alkalmazásával igyekeznek internalizálni.

A harmadik, az előzőhöz szorosan kapcsolódó ok, amikor a vállalatoknak érdekében áll vertikális piaci rendszer létrehozása, mivel meghatározott vertikális szerződések révén a termelési folyamat fölött gyakorolt vertikális kontroll segítségével nyereségre tehetnek szert. Ezeket a vertikális szerződéses megállapodásokat, az ipari szervezetelmélet terminusaival (például *Katz* 1989), vertikális korlátozásokként lehet értelmezni. A vertikális koordinációnak ezt az oldalát gyakran a vertikális piaci rendszer fölötti monopolisztikus ellenőrzésként is jellemzik, amely igen érzékeny az információ aszimmetrikus eloszlásából fakadó problémákra, mint az erkölcsi kockázat, a kontraszelekció és a kockázatmegosztás gondjai.

A *harmadik* értelmezés a gazdasági teljesítmény, a hatékonyság szempontjából vizsgálja a vertikális koordinációt. Ebben az értelemben a vertikális koordináció olyan teljesítménynormaként írható le, amely egy vertikális termelési és elosztási rendszer tökéletesen koordinál. A vertikálisan koordinált rendszer egyik jellemző típusa a mezőgazdaságban, amikor például egy feldolgozatlan mezőgazdasági terméket eladnak p_f termelői áron az élelmiszer-feldolgozó vállalatnak, az a feldolgozott élelmiszert p_a áron tovább adja a nagykereskedőnek, aki p_b áron adja el a fogyasztónak. A vertikális koordináció ebben a példában nyílt piaci tranzakciók során megy végbe. Ahogy korábban említettük, a vertikális koordinációnak más típusai is vannak. A tökéletes koordinációt *Marion* [1976] nyomán úgy jellemezhetjük, mint tökéletes kapcsolatot a hatékonyan szervezett termelési-feldolgozási-elosztási folyamatból kikerülő jóságok és a fogyasztók preferenciái között, függetlenül attól, hogy a vertikális koordináció milyen fajtájáról van szó.

E szerint az egyensúlyi állapotban egy optimálisan koordinált vertikális marketingrendszernek a megfelelő helyre és időpontban kell szállítania a megfelelő minőségű és mennyiségű jóságot, úgy, hogy az a társadalmi jólétet maximalizálja, és az erőforrásokat optimálisan alokálja. Ellenkező esetben a vertikális koordináció mechanizmusát a piaci kudarcok valamelyik eseteként írhatjuk le. Ez az interpretáció tehát nem más, mint

a hagyományos jóléti közgazdaságtan eredményeinek kiterjesztése a vertikálisan összekapcsolódó piacok teljesítményének vizsgálatára.

A vertikális koordinációt, illetve annak különböző formáit általában csak a belföldi piacok kontextusában szokták vizsgálni, noha annak nemzetközi dimenziói is léteznek. Például D. R. Henderson és I. M. Sheldon vizsgálatai rámutattak arra, hogy az élelmiszer-feldolgozó vállalatok nemzetközi stratégiájában a közvetlen export és a külföldi tőkebefektetések mellett a márkanevek licenceinek is nagyon fontos szerepe van (*Henderson–Sheldon [1992]*). Noha ezeket a módszereket általában a horizontális piaci terjeszkedés eszközeinek szokták tartani, sok esetben azonban a vertikális koordináció valamilyen formáját is megfigyelhetjük.

A vertikális koordináció a gyakorlatban

A fejlett országok élelmiszer-gazdasági rendszerében a hatvanas évek óta alapvető változások mentek végbe, amelyek jelentős változásokat hoztak a vertikális koordináció különböző formáiban.

2. táblázat

Az Egyesült Államok mezőgazdasági termelésének koordinációja szerződések és vertikális integráció által (a teljes termelés százalékában)

Megnevezés	Termelési és marketingszerződések			Vertikális integráció			Összesen		
	1960	1980	1990	1960	1980	1990	1960	1980	1990
Brojlercsirke	93,0	90,0	92,0	5,4	10,0	8,0	98,4	99,0	100,0
Vágóállat									
marha	10,0	10,0	17,5	6,7	6,7	5,0	16,7	14,5	22,5
sertés	0,7	1,5	8,5	0,1	0,1	6,0	0,8	1,6	14,5
Takarmánygabona	0,1	7,0	n. a.	0,4	0,5	n. a.	0,5	7,5	n. a.
Olajos növény	1,0	10,0	n. a.	0,4	0,5	n. a.	1,4	10,5	n. a.

Forrás: Henderson [1991] 10. o. 1. táblázat.

A legutolsó empirikus vizsgálatok tanúsága (*Henderson [1991]*) szerint, amelyek egyébként konzisztensek a korábbi eredményekkel (*Marion [1986]*) is, az Egyesült Államokban a mezőgazdasági termelés szintjén a vertikális koordináció nyílt piaci formái kezdenek visszaszorulni, és helyüket a termelési és marketingszerződések veszik át (lásd 2. táblázat). A vertikális integráció aránya azonban a növekedés ellenére továbbra is alacsony maradt. Az egyes termékek vertikális koordinációs kapcsolatai jelentősen különböznek egymástól. A szerződéses kapcsolatok a brojlercsirke termelésében kiemelkedő jelentőségűek, míg a többi termék esetében lényegesen kisebb a szerződések aránya (*Henderson [1991]*).

Nyugat-Európában a vertikális koordináció egyik legfontosabb formája a marketing-szövetkezet, amely felvásárlással és feldolgozással is foglalkozik. A termelői érdekeltségű szövetkezeteknek különösen Dánia, Hollandia és Franciaország esetében van kiemelkedő jelentősége. A fontosabb részpiacokon a szövetkezeteken keresztül értékesített mezőgazdasági termékek aránya az összes értékesített mezőgazdasági termékhez viszonyítva 30–90 százalék között terjed (*EU [1994]*). A vertikális integrációnak Nyugat-Európában is főként a tojás és a baromfi esetében van jelentősége (*Halmai [1995]*).

Ha a vertikális integráció terjedelmét vizsgáljuk, akkor fontos kérdés, hogy az élelmiszer-gazdaság melyik szereplője integrálja a többieket. Az Egyesült Államokban a vertikális integráció motorjai elsősorban az élelmiszer-feldolgozó vállalatok (*Kilmer* [1986]). Ugyanakkor nem jellemzők a mezőgazdasági termelők vertikális integrációs törekvései sem a beszerzési, sem az értékesítési oldalon. A vertikális integráció a mezőgazdasági termelők és a feldolgozók között a növényi termékek esetében jelentősebb, mint az állattenyésztésben.

A vertikális integráció növekedése a hatvanas évek óta az állattenyésztés esetében elsősorban a baromfiiparban lezajlott erős integrációs folyamatoknak köszönhető. Ugyanakkor a vágómarha, a juh és bárány, a folyékony tej esetében a hetvenes években csökkent a vertikális integráció foka (*Marion* [1986]). Míg a farmerek összes bevételeiben a baromfi aránya 1983-ban csak 14,3 százalék volt, addig a vágó marha, juh és bárány, folyékony tej aránya 69,2 százalék volt (*Kilmer* [1986]). Ezért a vertikális integráció általános növekedése az állati termékek esetében a baromfiágazatnak volt köszönhető. A növénytermelésben a vertikális integráció a hatvanas évek óta a zöldségfélék, a citrusgyümölcsök, a mogyoró és a takarmánygabonák esetében emelkedett. Lényeges csökkenés a cukorrépa esetében következett be. A feldolgozóknak azonban a mezőgazdasági termelőkkel való integrációja viszonylag kis súlyú maradt. Ugyanakkor a feldolgozók elsősorban a szállítással, a nagy- és kiskereskedelemmel való vertikális integrációra törekcsenek. A kereskedelem integrációs törekvései is elsősorban a feldolgozás és a nagykereskedelem, nem pedig a mezőgazdasági termelés irányába mutatnak.

A vertikális koordináció létrejöttének okai

A mezőgazdasági marketing irodalma régóta vizsgálja a vertikális koordináció különböző mechanizmusainak és intézményeinek működését. Az empirikus vizsgálatok elsősorban azt vették szemügyre, hogy az egyes termékpiacokon a vertikális koordináció milyen típusai a jellemzők. Másrészt arra keresték a választ a struktúra–viselkedés–teljesítmény paradigma (*structure–conduct–performance paradigm*) segítségével, hogy az élelmiszer-gazdaságban végbement koncentrációs folyamatok miként befolyásolták annak gazdasági teljesítményét, illetve hatékonyságát, az oligopolisztikus piacstruktúrák, valamint a piaci erőfölény kialakulása a feldolgozásban és a kereskedelemben milyen társadalmi költségekkel jár (*Connor* [1990]). A kutatások kevesebb figyelmet szenteltek idáig olyan kérdéseknek, hogy miért jön létre a vertikális koordináció, vagy a vertikális koordináció bizonyos formái miért jellemzőek egy meghatározott termékre, illetve tevékenységi láncra. A tranzakciós költségekkel, valamint az ipari szervezettel kapcsolatos elméletek újabb eredményei, illetve azok alkalmazásai jelentősen hozzájárultak a vertikális koordináció kialakulásának feltérképezésében.

Tranzakciós költségek

A vertikális koordináció második értelmezésével kapcsolatban említettük, hogy ebben az esetben a vállalatok viselkedésén, az egyes koordinációs mechanizmusok kiválasztásának módján, annak motívumain van a hangsúly. A vállalatok döntését a megfelelő koordinációs mechanizmusok kiválasztásában alapvetően meghatározza, hogy mekkorák a piaci csere folyamat tranzakciós költségei. Ugyanis minél nagyobbak a piaci csere tranzakciós költségei, annál nagyobb az ösztönzés arra, hogy a külső koordináció helyett a vertikális koordináció valamely szorosabb formáját vagy a belső koordinációt válasszák

a gazdaság szereplői. A továbbiakban szemügyre vesszük azokat a legfontosabb tényezőket, amelyek befolyásolják a mezőgazdasági marketingrendszerben tevékenykedő vállalatok tranzakciós költségeit. *Williamson* [1985] és [1986] szerint három fontosabb tényezőcsoport befolyásolja a vállalatok döntéseit az egyes koordinációs formák kiválasztásában: a tranzakciók gyakorisága, a termelési tényezők sajátosságai és a bizonytalanság.

A tranzakciók gyakorisága

A tranzakciók gyakorisága a megfelelő szervezeti formák kialakítása szempontjából egymással ellentétes hatású folyamatok létrejöttét indíthatja be. A tranzakciók magas gyakorisága elősegíti, hogy a vállalaton belüli megfelelő irányítási struktúra kialakításával a tranzakciókat az egyes vállalatok belső koordinációval oldják meg. Iparági szinten azonban a tranzakciók gyakorisága a skáláhozadéki kihasználása és az egyes vállalatok közötti mélyebb specializáció kialakulása miatt ahhoz vezet, hogy a gazdálkodók inkább a külső koordináció valamelyik formáját részesítik előnyben. A tranzakciók növekedésével együtt valószínűleg a tranzakciók standardizáltsága is emelkedik, azok egyre inkább rutinszerűvé válnak. Ezért egyre kisebb szükség lesz arra, hogy a vállalatvezetés szorosan ellenőrizze a folyamatokat. A tranzakciók standardizáltságának növekedése ezáltal könnyíthet a vállalat adminisztrációs terhein. Másrészt a menedzsment egyre bővülő, nagy számú, különböző funkciói könnyen a vállalat adminisztrációs erőforrásainak kiterjedéséhez vezethetnek.

Az információs technológia fejlődése jelentősen javította a vállalatok belső irányítási rendszerét, csökkentette a belső adminisztrációs terheket, ezáltal ösztönözte a belső koordináció létrejöttét. A fejlődés különösen a pénzügyi szolgáltatások területén volt átfogó, hiszen lehetővé tette, hogy a korábbinál kisebb létszámú társaságok a szolgáltatásoknak lényegesen nagyobb skáláját tudják nyújtani ügyfeleik számára. Ugyanakkor az információs technológia fejlődése nagymértékben hozzájárult a piaci információs rendszerek tökéletesebb működéséhez. A régebbi bonyolult tranzakciók mára egyszerű rutinfeladatokká váltak, s ez viszont a külső koordináció előnyben részesítéséhez vezetett. Például az Egyesült Államokban az elektromos vizsgálati módszerek képessé tették a vidéki elevátorokat a gabonák megfelelő kritériumok szerinti vizsgálatára, az őrlési jellemzőktől a különböző olaj- és aminosav-tartalomig. A gabona árképzése ugyanis egy rendkívül kiterjedt és komplex minősítési rendszer segítségével történik. Az infravörös eszközök fejlődésével sok vizsgálat egyszerűbbé vált (*Barkema–Drabenstott* [1995]).

A speciális termelési tényezők

A speciális termelési tényezőket a vertikális koordinációval összefüggésben olyan eszközöként írhatjuk le, amelyek két vállalat közötti, magasan specializált, meghatározott tranzakcióhoz kapcsolódnak. Ezért az ilyen speciális termelési tényezők a vállalatok közötti belső koordináció kialakítására ösztönöznek. Gyakran előfordul, hogy a speciális eszközök a belső koordináció révén képesek csak a skáláhozadéki érvényesítésére. A mezőgazdaságban alkalmazott fizikai és szellemi termelési tényezők sajátosságainak nagy jelentősége van a tranzakciós költségek kialakulásában. Az élelmiszerek előállításához szükséges felszerelések és technológiai eljárások, amelyek például a talajmegműveléshez, a feldolgozáshoz és a szállításhoz kellenek, magasan specializáltak lehetnek. Ezért alkalmazásuk korlátozott lehet, csak meghatározott körben van rájuk kereslet és kínálat, azaz speciális piacuk van. Hasonlóképpen előfordulhat, hogy a mezőgazdasági termékek előállításához és feldolgozásához szükséges szellemi képességek és szakértelem szintén

nagyon speciálisak, amelyek csak meghatározott tevékenységi körben alkalmazhatók. *Masten* [1991] szerint viszont ezek a sajátosságok csak ritkán specifikusak, ezért nem biztos, hogy lehetővé teszik a tényezőtulajdonosok számára a kvázijáradék elérését.

A bizonytalanság és komplexitás

A bizonytalanság és a komplexitás más ágazatokhoz hasonlóan a mezőgazdasági tranzakciókban is jelentős szerepet játszik. Az egyik legfontosabb bizonytalansági tényező az időjárás változékonyságából fakad, amely alapvetően meghatározhatja a termelés eredményességét. Ugyanis mind az adott termék mennyiségét, mind a minőségét jelentősen befolyásolhatja, ezáltal a termelés költségei változékonnyá válhatnak. A speciális termelési eszközökhöz kapcsolódó bizonytalanság a belső koordináció létrehozására ösztönöz. A specializált eszközök értéke ugyanis jelentősen csökkenhet, ha eltérően az eredeti rendeltéstől, azokat csak a következő legjobb alternatívaként tudják hasznosítani. A váratlan piaci változások nagy veszteségeket okozhatnak a nagy értékű specializált eszközökbe történő beruházásokban. A belső koordináció segítségével, a vállalaton belüli adminisztratív struktúrák kiépítésével a vállalatok csökkenthetik az ilyen típusú veszteségek kockázatát.

A mezőgazdasági termékek romlandósága

A tranzakciós költségek elméletének szempontjából a mezőgazdasági termelésnek vannak még olyan sajátosságai, amelyek befolyásolhatják a vállalatok koordinációs formákkal kapcsolatos döntéseit (*Masten* [1991]). A mezőgazdasági termékek egyik legjellemzőbb tulajdonsága, amely megkülönbözteti őket a gazdaság más ágazataiban előállított jóságoktól, a romlandóság. Nemcsak a feldolgozatlan, nyers élelmiszereknek korlátozott az élettartama és a felhasználhatósága, hanem a feldolgozott termékeké. Ezért a mezőgazdasági marketingrendszer legfontosabb koordinációs feladata, hogy megfelelő időben, közvetlenül vagy közvetve biztosítsa meghatározott mennyiségű és minőségű mezőgazdasági nyersanyag eljutását az egymáshoz vertikálisan kapcsolódó tevékenységek egyes lépcsőfokain működő vállalatokhoz. Az élelmiszerek termelésében a hatékony teljesítmény szempontjából tehát különös jelentősége van annak, hogy a különböző nyersanyagok és félig feldolgozott áruk az egyes fázisokhoz megfelelő időben eljussanak. A belső termékminőség stabilitásának változása, illetve annak megőrzésének költségei az egyik legfontosabb meghatározó tényezője annak, hogy a különböző mezőgazdasági tranzakciók lebonyolításához a gazdasági szereplők milyen szervezeti formát választanak.

A termelés helyének sajátosságai

Sok mezőgazdasági termék esetében szoros kapcsolat van a jóság súlya és annak értéke között. Ezért a termelés helyének vagy a telephelynek a jellemzői, illetve specifikumai szintén fontosak a mezőgazdasági tranzakciók megfelelő koordinációs mechanizmusainak kiválasztásakor. Emiatt az olyan vállalkozásoknak, amelyek a mezőgazdasági nyersanyagok feldolgozásával csökkentik az áru súlya és értéke közötti arányt, az inputforrásokhoz viszonylag közel kell lenniük. Amennyiben a nyersanyag valamilyen előkezelést, például fagyasztást, szortírozást vagy speciális előkészítést igényel, az jelentősen megnövelheti a szállítási költségeket. Ebben az esetben a romlandóság újabb költségnövelő tényező lehet.

Néhány empirikus példa a tranzakciós költségek szerepére

A tranzakciós költségek elméletének empirikus tesztelésére a vertikális koordinációs formák kiválasztásában idáig csak kevés átfogó vizsgálat született. S. D. Frank és D. R. Henderson az Egyesült Államok élelmiszeriparában elvégzett vizsgálatai támogatták a tranzakciós költségek meghatározó szerepének hipotézisét a vertikális koordináció kialakításában. A tranzakciós költségeket meghatározó tényezők közül a bizonytalanságot, az inputgyártók koncentrációját, a termelési eszköz-specialitásokat és a skáláhozadék kihasználásának lehetőségét találták a legfontosabbnak (Frank–Henderson [1992]).

Számos esettanulmány készült, amely a tranzakciós költségeket meghatározó fontosabb tényezők szerepét illusztrálja a vertikális koordinációs mechanizmusok kiválasztásában.² Knoeber [1983] a termelők és a feldolgozók kapcsolatát vizsgálta a zöldségtermelésben, illetve a gyümölcsstermesztésben. Mindkét termékcsoportha jellemző, hogy aratáskor a termények nagyon romlandók, ezért a feldolgozók késlekedése jelentős veszteségeket okozhat az áruban, és a nyílt piaci értékesítés is költséges lehet a termelők számára. Ugyanakkor a feldolgozók is óvakodnak a feldolgozatlan, romlandó termékek készletezésétől. Ezért amennyiben a termelők késlekednek, az megakaszthatja a feldolgozási folyamatot, vagy arra kényszerítik a feldolgozókat, hogy a lanyha működésű nyílt piacokról igyekezzenek pótolni a hiányzó nyersanyagokat. Ennek eredményeképpen, a fenti probléma kiküszöbölésére elterjedtek a határidős szerződések, és jelentős szerepük van a mezőgazdasági alkuszövetkezeteknek is a gyümölcs- és a zöldségtranzakciók irányításában. Knoeber adatai szerint a hetvenes években az Egyesült Államokban a feldolgozásra kerülő zöldségeket 85 százalékban határidős szerződések keretében, 10 százalékukat pedig vertikális integrációban termelték.

Hasonló intézményi megoldásokkal találkozhatunk a tejiparban is. A nyers tej szintén nagyon romlandó termék. Ezért nem meglepő, hogy a nyers tejet a tejfeldolgozók elsősorban hosszú távú szerződések keretében vásárolják fel. Ugyanakkor a termelői tulajdonú szövetkezetek is fenntartanak feldolgozó kapacitásokat. Ezek tisztán technikai okokból hatékonytalanak tűnhetnek, mivel az egyes szövetkezetek a feldolgozás során nem képesek oly mértékben kihasználni a specializáltságból fakadó skáláhozadékot, mint a nagy regionális feldolgozóvállalatok. A termelők feldolgozó kapacitásaikat elsősorban azért hozzák létre, hogy részlegesen tudjanak védekezni a feldolgozókkal szemben, ha azok visszaélve erőfölényükkel, vagy bármilyen más okból a korábban megkötött szerződéseket a termelők szempontjából előnytelenül kívánják megváltoztatni.

A romlandóságnak nagy szerepe volt az Egyesült Államok és a karibi országok közötti banánkereskedelem szervezeti megoldásainak fejlődésében (Read [1983]). A két régió közötti banánkereskedelem az 1850-es évek közepén kezdődött. Kezdetekben a banán romlandósága súlyos logisztikai problémákat okozott. Amikor a gyümölcsöt leszedték, azonnal a kikötőbe kellett szállítani, berakodni és gyakran nagy távolságra elszállítani. Azonban a vízi szállítás meglehetősen lassú volt, és ráadásul a szállítmány érkezését sem lehetett pontosan előre tudni. Ezért a termelők nagy bizonytalanságban voltak, hogy lesznek-e a termékeikre megfelelő vevők, a hajósok pedig azért, mert nem tudták, hogy lesz-e megfelelő mennyiségű banán a kikötőkben. A termelők ezért gyakran más hajóra is vártak, mintsem elfogadjanak egy kurrens ajánlatot, kockáztatva ezzel az egész termés elvesztését. A hajósok másik oldalról viszont a potenciális jövedelmüket tartották szem előtt az éppen felajánlott gyümölcsből, kockáztatva azt, hogy esetleg egy másik kikötőben jobb árut, jobb árért szerezhetnének be. A piaci tranzakciók körül kialakult nagy kockázatok miatt a banánkereskedelem sokáig a lehetőségeinél jóval alacsonyabb szinten

² A továbbiakban elsősorban Masten [1991] szemléjére támaszkodunk.

működött. Amikor magas fokon integrált, nemzetközi vállalatok jelentek meg, és váltak dominánssá ezen a piacon, akkor a termelés és az elosztás integrálásával sikerült megoldani ezeket a problémákat.

Az állati termékek (brojlercsirke, vágósertés, vágómarha) esetében a takarmánygyártók, a hizlalók és a feldolgozók közötti vertikális koordinációs kapcsolatokat is lehet értelmezni a tranzakciós költségek elméletének segítségével. A szállítási költségek miatt a húsfeldolgozó és baromfifeldolgozó üzemek általában a termelőkhöz közeli helyen találhatók. Hasonlóképpen, a takarmánygyártók is közel helyezkednek el a hizlalótelepekhez. Ezért a termelési eszközöknek van bizonyos fokú telephelyi specialitásuk. Általában a takarmánygyártók, a hizlalók és a feldolgozók között szoros szerződéses kapcsolat áll fenn, különösen a baromfi esetében (*Knoeber* [1989]). Ehhez hozzájárul, hogy például a marhahús feldolgozásához a modern vágósorok és a feldolgozási műveleteket végző gépek meghatározott mennyiségű termék előállítására vannak beállítva, amelyektől ha eltérnek, az jelentősen megnöveli az adott áru egységköltségét (*Purcell* [1990]). A nagy sebességű és teljesítményű termelési vonalak skáláhozadékból fakadó költségmegtakarításának érdekében az inputoknak közel kell lenniük a feldolgozás helyéhez. A hatékony készletgazdálkodás viszont megköveteli, hogy az állatokat feldolgozzák, mielőtt elérik az optimális vágósúlyt, mivel utána már a minőségi jellemzők romlása miatt veszteségekkel járhat a felhasználásuk.

A tökéletlen verseny

Az ipari szervezetelmélet jelentősen hozzájárult az egyes iparágak és tevékenységek közötti vertikális kapcsolatok megértéséhez. Az elmélet eddigi eredményei alapján azonosítani tudjuk, hogy melyek azok a gazdasági ösztönzők, amelyek előidéznek a vertikális integráció létrejöttét. Ugyanakkor az ipari szervezetek elmélete kevesebbet foglalkozott idáig a nyílt piacok és a vertikális integráció közötti vertikális szerződéses kapcsolatokkal. Ennek ellenére a vertikális korlátozásokról és szerződéses kapcsolatokról szóló elméleti irodalom eredményei jól jelzik azokat a feltételeket, amelyek mellett az ilyen köztes szervezeti formák is lehetséges stratégiák lehetnek (*Katz* [1989] és *Perry* [1989]). A vertikális integráció elmélete számára kidolgozott teljesítmény és ösztönző struktúrák meghatározott körülmények között jól alkalmazhatók a köztes kapcsolatok elemzésében is. Sok esetben azonban a kiinduló feltételezések olyan korlátozóak, hogy az jelentős kétértelműséget eredményez, ha a megfigyelt jelenségekre alkalmazzák (*Henderson* [1991]). Az ipari szervezetek elmélete számos magyarázatot dolgozott ki a vertikális integráció kialakulására abban az esetben, ha az adott ágazatban piaci erőfölény jellemző. A vertikális integráció a következő feltételek mellett jöhet létre: a monopól- vagy monoposzónáris torzulásainak csökkentése a tényező felhasználásában; az egymást követő árrepek (*successive markup*) csökkentése; a monopólprofit növelése, illetve megvédése belépési korlátok segítségével; profit növelése árdiszkriminációval (*Carlton-Perloff* [1994] és *Tirole* [1989]).³

³ A vertikális integráció létrejöttének okai közül csak a mezőgazdaság szempontjából fontosakkal foglalkozunk. A fent említett feltételek mellett még szerepet játszhat a kínálat biztosítása, az externáliák internalizálása és a kormányzati beavatkozások elkerülése.

A monopolárok torzulásainak elkerülése

A termelési tényezők felhasználása során elszenvedett monopolár-torzulások elkerüléséből fakadó nyereség az egyik legfontosabb motívum a vertikális integráció létrejöttében. Az alapmodell abból a feltételezésből indul ki, hogy a monopolisztikus helyzetben lévő beszállítók A tényezőt adnak el a versenykörülmények között tevékenykedő feldolgozónak. A feldolgozó vállalat B tényezőt a szintén verseny feltételek között működő másik beszállítótól vásárol meg. Feltételezzük még, hogy olyan technológiát alkalmaznak, amely a két tényezőt (A és B) változó arányban tudja hasznosítani, és mindkettőt konstans határköltséggel állítják elő. Az A tényező monopolára miatt a feldolgozók többet használnak fel a versenyáron vásárolt B tényezőből, mint azt a hatékony termelés kívánná, akkor ha mindkettőt határköltségen tudnák beszerezni. A monopolista beszállító miatt csökken a fogyasztói többlet, mivel az A tényezőt a feldolgozó magasabb áron és kisebb mennyiségben tudta csak felhasználni. Ha a termelési folyamatot az A tényezőt gyártó monopolista integrálja, akkor a feldolgozóvállalatoknak határköltségen kínálnák árjukat, és azt B tényezővel kombinálva elkerülhető lenne a tényezők felhasználása során létrejött hatékonyság. Az integráló monopolista vállalat profitban realizálódó hatékonysági nyeresége a felhasználók piacán jelenne meg. Ha az integráció költségei alacsonyabbak a belőle fakadó hatékonysági nyereségnél, akkor az A tényezőt gyártó vállalat profitja növekszik. A fogyasztói többlet valamivel csökken, ha a monopolista torzulásokból fakadó veszteség teljes terjedelmével a termékpiacokra tevődik át, és nem helyettesíthető a korábban monopolizált tényező. A holtteher-veszteségek azonban csökkenthetők abban az esetben, ha monopolista profitjának a növekedése meghaladja a fogyasztói többlet csökkenését.

A vertikális integráció az élelmiszer-gazdaság mezőgazdasági termékeket feldolgozó szintjén abban az esetben lehet érdekes, amikor a monopolista helyzetben lévő feldolgozó integrálja a versenykörülmények között működő termelőket. A felvásárlónak ilyen szituációban emelkedő kínálati görbéje van, és az egy egységnyi pótlólagos input vásárlásának a költségei gyorsabban emelkednek, mint a kínálati árak. Ezért a változó tényezőarányok feltételezésének fenntartása mellett abból a tényezőből kisebb mennyiséget használ fel. Ha azonban a feldolgozó integrálja a termelőket, akkor megszüntetheti a monopsonisztikus helyzetből fakadó hatékonyságot, és növelheti a profitját.

Az egymást követő árresek csökkentése

A vertikális integráció létrejöttét a tevékenységi láncnak az egymást követő lépcsőin kialakult tökéletlen verseny is ösztönözheti. Ezeknek a legismertebb formája, amikor az egymást követő fázisokban egyaránt monopóliumok működnek. Az egymást követő árresek modellje a következő feltételezésekből indul ki.⁴ Monopolista A – élelmiszer-feldolgozó vállalat – inputot ad el az azt felhasználó élelmiszer-kereskedő B vállalatnak, amely szintén monopolista. Feltesszük, hogy A vállalat technológiája konstans, c határköltséggel termel, B vállalat költségei szintén konstansok, amelyek p_A inputárból és k egyéb költségből állnak. Ebben az esetben a felhasználó B vállalat profitfüggvényét a következőképpen írhatjuk fel:

$$\pi_B = p_B q - p_A q - kq, \quad (1)$$

⁴ A modellt Sheldon [1991] munkája alapján ismertetjük.

ahol q a B vállalat kibocsátásának a szintje, amely az elemzés szempontjából kényelmi okokból megegyezik az A vállalatéval is. Feltételezzük, hogy a B vállalat profitmaximalizáló outputszintet választ, akkor az első rendű feltétel a következő:

$$p_B(1-1/\eta_B) - p_A - k = MR_B - p_A - k = 0, \quad (2)$$

ahol η_B a B vállalat keresletének árrugalmassága, MR_B a határbevétele. Ebből az egyenletből megkaphatjuk az A vállalat kibocsátása iránti származtatott keresletet, amely a határbevételen mért határtermékkel egyenlő.

$$p_A = MR_B - k. \quad (3)$$

A fenti egyenletből viszont felírhatjuk az A vállalat profitfüggvényét:

$$\pi_A = MR_B q - (c+k)q. \quad (4)$$

Ez alapján az A vállalat profimaximalizálásának elsőrendű feltétele a következő:

$$d(MR_B q)/dq = c+k. \quad (5)$$

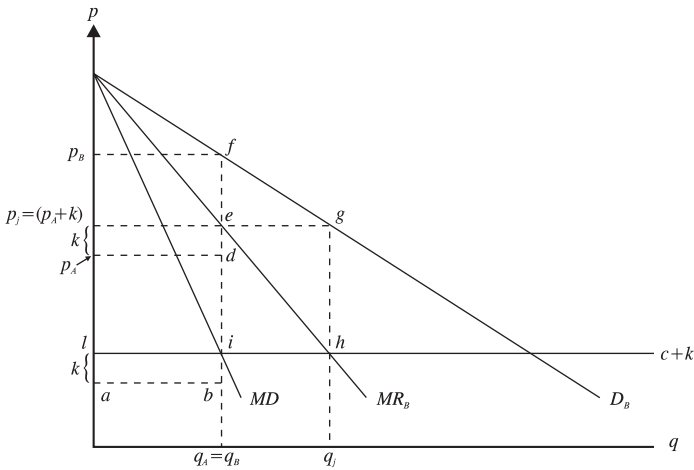
Az élelmiszer-feldolgozó vállalat tehát akkor maximalizálja hatékonyan a profitját, amikor a B vállalat határbevétele a határon egyenlő a határkölségek összegével. Az 1. ábrán szemléltetjük az eddig elmondottakat. Feltételezzük, hogy D_B a végső kereslet lineáris, MR_B a B vállalat határbevétel-görbéje, és M_D jelöli a $d(MR_B q)/dq$ kifejezést. Az egyensúlyban az A vállalat kibocsátása q_A , ahol az M_D görbe metszi a $c+k$ egyenest. A feldolgozott élelmiszer ára p_A , amely valójában A vállalat származtatott keresleti görbéje, k egységgel van MR_B görbe alatt [lásd a (3) egyenletet]. A B vállalat határkölségét a $(p_A + k)$ kifejezés adja, ezért a B vállalat egy meghatározott kereskedelmi árrést ad hozzá a költségeihez, amely miatt a végső outputár p_B lesz.

Az 1. ábrán az A vállalat profitját az $abd p_A$ terület, míg a B vállalat profitját az $efp_B p_A$ terület mutatja. Az élelmiszer-kereskedő, amikor maximalizálja a profitját, nem veszi figyelembe a beszállító élelmiszer-feldolgozó vállalat megnövekedett profitját. Következésképpen az élelmiszer-kereskedő döntése nem maximalizálja a vertikális rendszer profitját, azaz az egymást követő árrések, vagy másképpen fogalmazva: az úgynevezett *double marginalization* jelensége lép fel.

A fenti probléma megoldására hagyományosan a vertikális integráció a javaslat. Ugyanis, ha A és B vállalatok vertikálisan integráltak, akkor az élelmiszertermékek c határkölségen kerülnek az élelmiszer-kereskedőhöz, ezért a közös profitot maximalizáló output q_j , míg az ár p_j , a profit pedig p_{ighl} terület lesz. Az egymást követő árrésekből fakadó externáliákat így internalizálni tudják. További pozitív hatása, hogy a vertikális integráció növeli a társadalmi jólétet, amelynek nagyságát az *fghe* terület mutatja meg.

A vertikális korlátozásoknak három formája elméletileg hasonló eredményre vezet, mint a vertikális integráció az egymást követő árrések esetében. Ilyen típusú szerződések lehetnek a viszonteladói ár maximalizálása, a minimum viszonteladói mennyiségi kvóták kivetése és a franchise-szerződések. Az első formát általában a beszállítói monopóliumok alkalmazzák, hogy a felhasználó monopóliumok viszonteladói versenyárakat határozzanak meg. A második esetben a viszonteladói piacokon akarják kikényszeríteni a verseny feltételeinek megfelelő mennyiségek forgalmazását. Végül a felhasználói monopólium profitját akarják átranzferálni cserébe a beszállítói határkölségeken alapuló árképzésért.

1. ábra
Az egymást követő árresek szemléltetése



A belépési korlátok

A vertikális integrációt olyan szervezeti formának is tekinthetjük, amelyik akadályozza az egyes fázisokban a szereplők közötti horizontális versenyt, ezért növeli és megőrzi az integrátorvállalat képességét, hogy monopolprofitra tegyen szert. A vertikális integráció tehát belépési korlátokat emel, és arra készteti a potenciális versenytársakat, hogy ne csak egy, hanem legalább két egymást követő fázisba ruházzanak be. A vertikális fúziók kirekesztik a természetes potenciális belépőket az egymást követő beszállítói vagy felhasználói iparágakban. Azonban ez az érvelés azt feltételezi, hogy a potenciális versenytársak számára két vagy több fázisba sokkal nehezebb a belépés, mint egy fázisba, ezért a szomszédos fázisokban lévő vállalatok a legvalószínűbb potenciális belépők (Perry [1989]).

Elméletileg a felhasználó vállalatok hátrafelé, a termelési folyamat irányába történő vertikális integrációja belépési korlátok emelésével akadályozhatja vagy kirekesztheti az adott iparágba belépni kívánó potenciális versenytársakat. Ez azonban csak akkor lehetséges, ha a felhasználó vállalat domináns piaci pozícióban van. Ha két vagy több vállalat törekszik a domináns pozíció megszerzéséért a beszállítóiparban, akkor a fogoly dilemma-jához hasonló szituáció alakulhat ki, amelyben a győztes ajánlat kétséget kizáróan csökkenteni fogja az integrált vállalat jövedelmezőségét.

Az élelmiszer-gazdaság szempontjából érdekes eset, amikor az egymással versenyző vállalatok átruházzák a döntési jogok meghatározott részét egy kizárólagos közös képviselőre. A vállalatok határköltségen adják át a termékeiket a közös ügynöknek. Az ügynök feladata, hogy a közös profitot maximalizálja, majd ezt a profitot szétosztja a tagvállalatok között valamilyen előre meghatározott szabály szerint. A körön kívül lévő egyéb vállalatokat kizárják ebből a lehetőségből. Ezzel szokták magyarázni a zárt tagságú mezőgazdasági szövetkezetek létrehozását. Ugyanakkor az ilyen típusú szervezetek működése olyan komplex problémákat vet fel, amelyek az erkölcsi kockázatból, a kontraszlektióból vagy a kollektív cselekvés kikényszerítéséből – mint például a potyautazás jelenségéből – fakadnak.

Az árdiszkrimináció

Az árdiszkrimináció mint a vertikális integráció létrejöttének az egyik oka *Stigler* [1951] híres tanulmány óta ismert. Tegyük fel, hogy egy beszállítói monopólium két versenyző felhasználói iparágnak termel. Az *A* iparágnak rugalmas, a *B* iparágnak rugalmatlan a keresleti görbéje, a kínált terméket szabadon lehet cserélni a két felhasználó iparág között, ezért meg tudják akadályozni a beszállító árdiszkriminációját. Ha monopolista mindkét iparágat integrálja a beszállítóba, akkor a profitját úgy tudja maximalizálni, hogy növeli a tényezőfelhasználást az *A* iparágban, és csökkenti a *B* ágazatban, amelyet másképpen a harmadfokú árdiszkrimináció eseteként írhatunk le.

Hasonló eredményre juthatunk, ha a monopolista csak az egyik ágazatot integrálja. Ebben az esetben ugyanis az integrált iparág terjeszkedne, mivel a monopolista megtilthatná az egyik iparágból a másikba történő transzfert, továbbá az általa gyártott terméket monopoláron adhatná az integrálatlan iparágnak. A monopolista profijtja minden bizonnyal emelkedik a vertikális integráció létrehozása következtében. A jóléti hatásokat azonban nem lehet egyértelműen általánosítani, mivel azok a felhasználó iparágak keresleti görbéjének a rugalmasságától függenek.

A vertikális korlátozások szintén leírhatók az árdiszkrimináció valamelyik esetével. Ha például két felhasználó vállalat térben elválasztott egymástól, akkor a kizárólagos területi szerződések hasonló állapotot idéznek elő. Az élelmiszer-gazdaságban az élelmiszeripar és a disztribúcióval foglalkozó cégek kizárólagos területi szerződéseit a nemzetközi kereskedelemben olyan eszközöknek tekinthetjük, amelyek elválasztják egymástól a belföldi és a nemzetközi piacokat.

Gazdaságpolitikai következtetések

A vertikális koordináció és integráció két fontosabb problémakört vet fel a gazdaságpolitika számára (*Henderson és szerzőtársai* [1993]). Egyrészt arról a lehetőségről van szó, amely az egy meghatározott fázisban működő vállalatnak van, hogy befolyásolja a vertikális rendszer egy másik lépcsőjén tevékenykedő vállalat viselkedését és piaci teljesítményét. Ez felveti azt a kérdést, hogy milyen szerepe lehet és kell hogy legyen a versenypolitikának egy ilyen helyzetben. Másrészt mivel a vertikális koordináció különböző formái léteznek az élelmiszer-gazdaságban, azokat mennyire veszik figyelembe az agrárpolitika alakításában, illetve azok milyen befolyással lehetnek az agrárpolitikai reformokra.

Talán az eddigi elemzésből kiderült, hogy a versenypolitikának nincsen egyértelmű normatív szerepe a vertikálisan egymáshoz kapcsolódó piacok esetében. Amennyiben a gazdasági jólétet tekintjük döntő kritériumnak, akkor láthatjuk, hogy a vertikális integrációk, illetve a vertikális koordináció különböző formái egyaránt növelhetik és csökkenthetik a jólétet attól függően, hogy milyenek a strukturális és a magatartási feltételek. Összefoglalva azt lehet mondani, hogy a versenypolitikai gyakorlat azt mutatja, hogy nincs egyedül üdvözítő megoldás a vertikálisan egymáshoz kapcsolódó piacok esetében sem. Ugyanis ha fenntartjuk például a verseny kereteit a vállalatok számára, korántsem biztos, hogy ezzel szolgáljuk a gazdasági jólét érdekeit (*Henderson és szerzőtársai* [1993]).

A második gazdaságpolitikai probléma abból származik, hogy a vertikális koordináció milyen változásokat idéz elő az agrárpolitikában. A legtöbb agrárpolitikai reformjavaslat elemzése, legyen az unilaterális vagy akár multilaterális, elhanyagolja az élelmiszerfeldolgozó és az élelmiszer-kereskedelmi szektor létezését. Ezért a politikai reformokat elemző kvantitatív modellek specifikációja során a hatásokat úgy mérik, hogy azt feltételezik, hogy a farmerek megtermelik az árujukat, és azt közvetlenül eladják a fogyasztók-

nak (például *OECD* [1987] és *Tyers–Anderson* [1992]). Ilyen környezetben, ahol a farmereket támogatja a kormány, az agrárpolitikai reformok nyertese általában a fogyasztó. A kérdés az, hogyan befolyásolják a vertikális piaci struktúrák az agrárpolitikai reformok várható hatásait. Az eddigi néhány elméleti vizsgálat nem hozott még egyértelmű eredményt. Azonban az biztosnak látszik, hogy az oligopolisztikus piaci struktúrák és a vertikális koordináció különböző formái lényegesen befolyásolhatják az agrárpolitikai reformok jóléti hatásait (*Henderson és szerzőtársai* [1993]).

Hivatkozások

- BALLING, R. [1994]: Horizontale und vertikale Kooperation bei der Vermarktung von Agrarprodukte in den neuen Bundesländern. *Agrarwirtschaft*, 43. 149–155. o.
- BARKEMA, A.–DRABENSTOTT, M. [1995]: The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for U. S. Food System. *Agribusiness*, 11. 483–492. o.
- BARRY, J. B.–SONKA, S. T.–LAJILI, K. [1992]: Vertical Coordination, Financial Structure, and the Changing Theory of the Firm. *American Journal of Agricultural Economics*, 74. 1219–1225. o.
- BEHNER, M.–BITSCH, V. [1995]: Abnehmer-Lieferanten-Beziehungen im Produktionsgartenbau. *Agrarwirtschaft*, 44. 131–137. o.
- BURNS, J. A. [1983]: The UK Food Chain with Particular Reference to the Inter-relations between Manufacturers and Distributors. *Journal of Agricultural Economics*, 34. 361–378. o.
- CARLTON, D. W.–PERLOFF, J. M. [1994]: *Modern Industrial Organization*. Harper Collins College Publisher, New York.
- COASE, R. [1937]: The Nature of Firm. *Economica*, 4. 368–405. o.
- COLLINS, N. R. [1959]: Changing Role of Price in Agricultural Marketing. *Journal of Farm Economics*, 41. 528–534. o.
- COLLINS, N. R. [1960]: Collins' Changing Role of Price – A Reply. *Journal of Farm Economics*, 42. 388–389. o.
- CONNOR, J. M. [1990]. Empirical Challenges in Analyzing Market Performance in the U.S. Food System. *American Journal of Agricultural Economics*, 72. 1219–1226. o.
- EG [1994]: *Die Lage der Landwirtschaft in der Gemeinschaft. Bericht 1993*. Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Brüssel, Luxemburg.
- FRANK, S. D.–HENDERSON, D. R. [1992]: Transactions Costs as Determinants of Vertical Integration in the U. S. Food Industries. *American Journal of Agricultural Economics*, 74. 941–950. o.
- HENDERSON, D. R. [1991]: *Industrial Organization Theory and Vertical Coordination*. Előadás a NC–194 sz. Examining the Theory Base for Vertical Coordination szimpóziumon, Chicago.
- HENDERSON, D. R.–SHELDON, I. M. [1992]: International Licensing of Branded Food Products. *Agribusiness*, 8. 399–412. o.
- HENDERSON, D. R.–MCCORRISTON, S.–SHELDON, I. M. [1993]: *Vertical Coordination: Concept, Theory and Policy Implications for the Agro-Food Sector*. Előadás, EAAE VII. kongresszus, Stresa.
- HILLMAN, J. S. [1960]: Collins' Changing Role of Price. *Journal of Farm Economics*, 42. 385–388. o.
- GRAY, R.W. [1964]: Some Thoughts on the Changing Role of Price. *Journal of Farm Economics*, 46. 117–127. o.
- HALMAI PÉTER (szerk.) [1995]: *Az Európai Unió agrárrendszere*. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- KATZ, M. L. [1989]: *Vertikal Contractual Relations*. Megjelent: *Schmalensee, R.–Willig, R.* (szerk.): *Handbook of Industrial Organization*. 655–721. o., Amsterdam: North Holland.
- KILMER, R. L. [1986]: Vertical Integration in Agricultural and Food Marketing. *American Journal of Agricultural Economics*, 68. 1155–1160. o.
- KNOEBER, CH. [1983]: An Alternative Mechanism to Assure Contractual Reliability. *Journal of Legal Studies*, 12. 333–343. o.

- KNOEBER, CH. [1989]: A Real Game of Chicken: Contracts, Tournaments and the Production of Broilers. *Journal of Law Economics and Organization*, 5. 271–292. o.
- OECD [1987]: *National Policies and Agricultural Trade*. OECD, Paris.
- OUDEN DEN M.–DIJKHUIZEN, A. A.–HUIRNE, R. B. M.–ZUURBIER, P. J. P. [1996]: Vertical Cooperation in Agricultural Production – Marketing Chains, with Special Reference to Product Differentiation in Pork. *Agribusiness*, 12. 3. sz. 277–290. o.
- MARION, B. W. [1976]: *Vertical Coordination and Exchange Arrangements: Concepts and Hypotheses*. Megjelent: *Coordination and Exchange in Agricultural Subsectors*. 179–195. o. University of Wisconsin–Madison: North Central Regional Research Publication 228.
- MARION, B. W. [1986]: *The Organization and Performance of the U. S. Food System*. Lexington Books. Lexington, Massachusetts.
- MASTEN, S. E. [1991]: *Transaction-Cost Economics and the Organization of Agricultural Transactions*. Előadás a NC-194 sz. Examining the Theory Base for Vertical Coordination szimpóziumon, Chicago.
- MAUGET, R.–DECLERCK, F. [1996]: Structures, Strategies and Performance of EC Agricultural Cooperatives. *Agribusiness*, 12. 3. sz. 265–275. o.
- MIGHELL, R. L.–JONES, L. A. [1963]: *Vertical Coordination in Agriculture*. USDA, Economic Research Service, Farm Economics Division, Agriculture Economic Report No. 19.
- PERRY, M. K. [1989]: *Vertical Integration: Determinants and Effects*. Megjelent: *Schmalensee, R.–Willig, R.* (szerk.): *Handbook of Industrial Organization*. North Holland, Amsterdam 183–255. o.
- PURCELL, W. D. [1990]: Economics of Consolidation in the Beef Sector: Research Challenges. *American Journal of Agricultural Economics*, 72. 1210–1218. o.
- READ, R. A. [1983]: *The Growth and Structure of Multinationals in the Banana Trade*. Megjelent: *Casson, M. C.* (szerk.): *The Growth of International Business*. 180–213. o.
- SHELDON, I. M. [1991]: *Vertical Coordination: An Overview*. Előadás a NC-194 sz. Examining the Theory Base for Vertical Coordination szimpóziumon, Chicago.
- STIGLER, G. J. [1951]: The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market. *Journal of Political Economy*, 59. 185–193. o. Magyarul megjelent: *G. Stigler: Piac és állami szabályozás*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 217–231. o.
- TIOLE, J. [1989]: *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press, Cambridge.
- TOMEK, W.–ROBINSON, K. L. [1991]: *Agricultural Product Prices*. Cornell University Press, Ithaca.
- TYERS, R.–ANDERSON, K. [1992]: *Disarray in World Food Markets – A Quantitative Assessment*. Cambridge University Press, Cambridge.
- WILLIAMSON, O. E. [1979]: *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*. *Journal of Law and Economics*, 22. 233–261. o.
- WILLIAMSON, O. E. [1985]: *The Economic Institutions of Capitalisms*. Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O. E. [1986]: *Vertical Integration and Related Variations on a Transactions Theme*. Megjelent: *Stiglitz, J. E.–Mathewson, F. G.* (szerk.): *New Developments in the Analysis of Market Structure*. MIT Press, Cambridge.