

Átmenet a mezőgazdaságban – agrárgazdaságtan átmenetben

MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 2004. november 7–8.

Az MTA Közgazdaságtudományi Intézet alapításának 50. évfordulójához kapcsolódó konferenciasorozat egyik rendezvénye az Átmenet a mezőgazdaságban – agrárgazdaságtan átmenetben (*Transition in Agriculture – Agricultural Economics in Transition*) című nemzetközi konferencia volt. A tanácskozást *Koltay Jenő* igazgató nyitotta meg, aki hangsúlyozta az agrárgazdasági kutatások tradícióját és fontosságát az intézetben.

A nyitóelőadást *Sípos Aladár* akadémikus (MTA KTI) tartotta, aki a magyar mezőgazdaság üzemszerkezetének átalakulásáról beszélt (*The Enterprise Structure in the Hungarian Agriculture*). Előadásában rámutatott, hogy a statisztikai adatok tanúsága szerint az egyéni gazdaságok (magángazdaságok) száma folyamatosan csökkent az elmúlt 13 év alatt, míg a mezőgazdasági szervezetek száma hétszeresére emelkedett. Az egyéni gazdaságok számának a visszaesésében a korábbi nagyüzemi integráció szétesése, a tőkehiány és a kedvezőtlen gazdasági szerkezet játszott fontos szerepet. A mezőgazdasági szervezeteken belül a szövetkezetek száma csökkent, míg a gazdasági társaságoké nőtt. A földhasználatban az egyéni gazdaságok aránya a legnagyobb (54,8 százalék), őket követik a gazdasági társaságok (36,9 százalék) és végül a szövetkezetek (8,3 százalék). Az átlagos földterület egy hektár alatt van az egyéni gazdaságok 94,5 százalékában. A mérlegadatokon alapuló elemzés további érdekességekkel szolgált a mezőgazdasági szervezetek differenciálódását illetően. A *szövetkezetek* 60 százaléka kisgazdaság gyenge tényezőállottsággal és bizonytalan gazdasági alappal. A szövetkezetek egynegyedének gazdasági lehetőségei jelentősek, ez a csoport adja a szövetkezetek kibocsátásának 88 százalékát, és munkaerejének 83 százalékát. A közepes méretű szövetkezetek állítják elő a termelési érték közel 10 százalékát. Ez a csoport hosszabb távon erősödhet, ha gazdasági környezet kedvezőbbé válik. A *gazdasági társaságok* differenciálódása azonban lényegesen nagyobb, mint a mezőgazdasági szövetkezeteké. A gazdasági társaságok 53 százaléka 25 millió forintnál kisebb termelési érték állít elő, részesedésük azonban nem éri el a 3 százalékot a bruttó termelési értékből. A másik póluson található a nagyméretű üzemek, amelyeknek a termelési értéke 100 millió forint felett van, részesedésük a bruttó termelési értékből pedig meghaladja a 84 százalékot. Az előadó kifejtette, hogy várható a szövetkezetek gazdasági társasággá való átalakulása és a jövőben a gazdasági társaságok fogják adni valószínűleg a termelés 70-75 százalékát.

Elekes Andrea (Szent István Egyetem) hangsúlyozta, hogy a magyar mezőgazdaság 1996 óta lényegében stagnál. Ilyen körülmények között fontos kérdés, hogy vajon milyen vállalkozási formák képesek megfelelő választ adni a piaci kihívásokra. Az empirikus elemzésekkel kapcsolatos módszertani problémák miatt a következtetésekkel csínján kell bánni. Például az egyéni gazdaságokra vonatkozó adatok a két ESU (European Size Unit) fölötti gazdaságokra koncentrálnak. Nincs adatunk az egyéni gazdaságok földberlethez használatáról. Az egyéni gazdaságok eredményeit nem lehet közvetlenül a gazdasági szervezetekével összehasonlítani.

Matthew Gorton (University of Newcastle) *Sophia Davidovával* (Imperial College), *Martin Banséval* (University of Göttingen) és *Alistair Bailey*-vel (Imperial College) írott

közös tanulmányukban a magyar mezőgazdaság nemzetközi versenyképességét vizsgálták meg (The International Competitiveness of Hungarian Agriculture: Past Performance and Future Projections). A tanulmány a jelen lapszámban olvasható.

Forgács Csaba (Budapesti Corvinus Egyetem) felhívta a figyelmet, hogy a magyar mezőgazdaság nemzetközi versenyképességének csökkenése az 1990-es évek közepéhez képest több tényezővel magyarázható. Közülük is kiemelhető a jelentős tőkehiány. A társas vállalkozásoknál azonban 2001–2002-re jelentős pozitív eredmények figyelhetők meg 2000-hez képest. További kérdés, hogy a farmszerkezet változásával mennyire következik be a versenyképes gazdaságok kiemelkedése és meghatározó szerepe a hazai versenyképesség alakulásában.

Lionel Hubbard (University of Newcastle upon Tyne) az Európai Unió banánrezsimméről, illetve a küszöbön álló importrezsím-változás lehetséges forgarókönyveiről tartott előadást. Az EU közös agrárpolitikájának (CAP) a banánrezsímje már eddig is több úynevezett banánháborút váltott ki az EU és az Egyesült Államok között, főleg az afrikai, csendes-óceáni, illetve karib-térségi (ACK) exportálók preferenciális, valamint a latin-amerikai exportálók hátrányos kezelése miatt. A WTO-egyezmények alapján szükségessé vált a jelenlegi kvótán és vámon alapuló bonyolult rendszer felváltása egységes vámtarifával. Az egységes vám mértéke azonban – a sok, különféleképpen érdekelt szereplő miatt – heves vita tárgya. A szerző megállapítja, hogy egy egységes vámmal, mértéktől függetlenül, lehetetlen lesz az EU mindhárom banánpolitikai célkitűzésének (az ACK-országok termelőinek a segítése, a jelenlegi piac-hozzáférési szint fenntartása a többi exportőr számára, illetve a belső termelők védelme) szimultán megvalósítása. A fő vesztesei az új rendszernek a jelenlegi, mintegy 500 millió eurós kvótajáradék pillanatnyi haszonélvezői lesznek.

Hozzászólásában *Ferenczi Tibor* (Budapesti Corvinus Egyetem) elmondta, hogy az új rezsím valószínűleg megőrzi majd az EU belső termelésű banánjának 20 százalékos piaci részesedését, és kénytelen lesz a latin-amerikai banán jelenlegi, 60 százalékos piaci részesedésének a megőrzésére is, különben utóbbiak sikerrel fordulhatnak a WTO vitarendező fórumához, tehát a vesztesek várhatóan az ACK-országok termelői lesznek.

Fertő Imre (MTA KTI) a hazai agrárközgazdászok véleményét vizsgálta meg az agrárközgazdaságtan különböző kérdéseiről (*Is There a Consensus among Agricultural Economists – A Hungarian Case*). A kérdőív egy korábbi nyugat-európai és egyesült államokbeli vizsgálaton alapult. A hasonló témájú tanulmányoktól eltérően nem egy meghatározott konszenzus-mérőszámot, hanem három különböző index kombinációját használta. Az eredmények azt mutatták, hogy a 31 kérdésből mindössze kettőben volt erős egyetértés, míg nyolc állítás esetében teljes véleménykülönbség mutatkozott a hazai agrárközgazdászok között. A paraméteres és nem paraméteres statisztikai próbák azt mutatták, hogy nincs különbség a pozitív és a normatív kérdések megítélésében, amely ellentmond a korábbi vizsgálatok eredményeinek. A χ^2 -próba és az ökonometriai modell eredményei azt mutatták, hogy a személyes jellemzők (a kor, a munkahely és a képzettség) szignifikánsan befolyásolták a válaszadók véleményét. A korábbi vizsgálatok eredményeivel összehasonlítva a szerző úgy találta, hogy a magyar agrárközgazdászok protekcionistaibbakként, mint egyesült államokbeli kollégáik, de kevésbé támogatják az agrárpolitikai beavatkozásokat, mint nyugat-európai társaik.

Matthew Gorton (University of Newcastle) hozzászólásában amellel érvelt, hogy a közgazdászok egyetértének általában a piac és a piaci kudarcok elméletével, de nincs konszenzus az állam szerepét, illetve annak a piaci kudarcok korrigálására vonatkozó képességét illetően. A mezőgazdaságot általában speciális esetként kezelik, ezért érdekes eredménynek tartotta, hogy a mezőgazdasági végzettséggel rendelkezők az agrárszektorra inkább hajlamosak kivételnek tekinteni. Úgy vélte, hogy az Egyesült Királyságban ha-

sonló véleménykülönbség lehet a farmmenedzsment, illetve a közgazdasági és társadalomtudományos háttérrel közelítők között. A konszenzus hiányát nem tekintette bajnak, inkább egyfajta indikátornak, amely a közösségnek azt a képességét jelzi, hogy az alapvető kérdésekről nyílt vitát lehet rendezni.

Szabó G. Gábor (MTA KTI) a nap záró előadásában az úgynevezett szövetkezeti identitás koncepcióját használta a szövetkezetek gazdasági jellemzőinek és fejlődési tendenciáinak vizsgálatával kapcsolatban („*Co-operative Identity*” – *a Concept for Economic Analysis and Evaluation of Co-operative Flexibility*). Az előadás szövege a jelen lap számban olvasható.

Kostas Karantininis (Danish Research Institute of Food Economics, KVL FOI) hozzászólásában kiemelte, hogy a kutatási koncepció alkalmas nemzetközi komparatív elemzésre, valamint az „empirikus próbát” célszerű lenne kiterjeszteni több országra, illetve szektorra. Kibontotta a jó kiinduló pontot jelent az alapelvek–ideológiák–gyakorlat összefüggéseinek kibontására. Megemlítette a társadalmi tőke fontosságát, az egyes országok szövetkezetekre vonatkozó törvényeinek különbözőségét, valamint a szövetkezetek számára létfontosságú tőke és az ezzel kapcsolatos akadályoztatási (*hold-up*) problémák jelentőségét.

A második napot Michel Simioni [társszerzők: Céline Bonnet és Pierre Dubois (Institut National de la Recherche Agronomique, ESR–INRA)] előadása nyitotta meg a feldolgozók és a kiskereskedők közötti stratégia kapcsolatának a vizsgálati módszertanáról (*Two-Part Tariffs versus Linear Pricing in Manufacturers and Retailers Relationships: Empirical Tests on Differentiated Products Markets*). Az előadás a lineáris árképzés (amikor a gyártók meghatározzák a nagykereskedelmi árat, és a kiskereskedők ennek alapján határozzák meg saját áraikat) és a kétrészes árrésen alapuló szerződések (a gyártók megszabják a nagykereskedelmi árat, valamint a franchise-díjat) stratégiáját, és ezeknek a mérési lehetőségeit hasonlította össze. A szerzők a második stratégia két változatát elemezték. Az első, amikor a feldolgozók megszabják a kiskereskedelmi árat, a második, amikor ebbe nem szólnak bele. A módszertan bemutatására választott termékcsoport a magas fokú koncentráció, valamint a nagymértékű fogyasztás miatt a francia palackozott ásványvízpiac volt. Az empirikus elemzés eredményei azt mutatták, hogy a vizsgált piacon a gyártók és a kiskereskedők nemlineáris árazási stratégiákat alkalmaznak, pontosabban: kétrészes árrésen alapuló szerződéseket árrögzítéssel (a gyártó megszabja a kiskereskedelmi árat is).

A tanulmány értékelője Békés Gábor (CEU) volt, aki hangsúlyozta, hogy kitűnő munkáról van szó. Felvette, hogy vajon az importfenyegetés mennyire erős, illetve ez mennyiben befolyásolhatja a kereskedők piaci hatalmát. Kérdésként merült fel továbbá, hogy a multinacionális cégek mennyire befolyásolják a kereslet szerkezetét. Úgy találta, hogy a becslésekből származó ár–költség árrés kicsinek tűnik. Végezetül hangsúlyozta a modell alkalmazhatóságát a magyar viszonyokra.

Bakucs Lajos Zoltán (MTA KTI) Fertő Imrével (MTA KTI) közös tanulmányukban a makroökonómiai mutatók és a magyar mezőgazdaság közötti kapcsolatot elemezte (*Macroeconomic Effects on Hungarian Agriculture*). Az előadás arra kereste a választ, hogy vajon létezik-e empirikusan kimutatható hosszú távú kapcsolat három makroökonómiai mutató (reálkamat, reálárfolyam, valamint a pénzkínálat) és két agrár-gazdasági mutató (mezőgazdasági termelői árindex, valamint mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek fogyasztói árindexei) között. A kointegrációs vizsgálat egy hosszú távú kapcsolatot leíró egyenletet talált a termelői árak indexei és a makroökonómiai mutatók, valamint két hosszú távú kapcsolatot leíró egyenletet az élelmiszer-ipari fogyasztói árindexek és makroökonómiai mutatók között, ekképpen bizonyítva a változók kointegráltságát, vagyis a közös hosszú távú dinamika létezését. Mivel a Granger-féle

oksági próbák nem vezettek konzisztens eredményekre, az oksági viszonyra csupán a hosszú távú rendszer alkalmazkodássebesség-mátrixának az elemei alapján következtethetünk, amely szerint a mezőgazdasági árak gyengén exogének a makroökonómiai változókra nézve. Ez azt jelenti, hogy egy esetleges makroökonómiai sokk esetén nincs ami a hosszú távú növekedési pályára visszaterelje a mezőgazdasági árakat, vagyis a sokkok permanens változásokat idéznek elő. A vektorhiba-korrekciós modell változói közötti kapcsolat ábrázolására a szerző az impulzus-válaszfüggvényeket alkalmazta, amelyek grafikusán mutatják be a rendszer elemei közötti kölcsönhatásokat, amikor az egyik változót sokk éri.

Halpern László (MTA KTI) hozzászólásában hangsúlyozta az empirikus kutatás egy elméleti modellel történő határozottabb megalapozásának a szükségességét. Felvetette más, nem csupán makroökonómiai változók használatának a lehetőségét (bérek színvonal, mezőgazdasági export stb.), valamint a közös agrárpolitika (CAP) hatásainak a figyelembevételét a modellben.

Kostas Karantininis (KVL FOI) (társzerző: *Jesper T. Graversen*) előadása (*From Chains to Networks: Theoretical and Methodological Considerations. An Application the Danish Cooperative Organizations*) a dán szövetkezetek sikerességét kutató tudományos vitához kapcsolódott az úgynevezett hálózati (network) elemzés segítségével. A szövetkezetekre vonatkozó öt alapvető elmélet rövid bemutatása után szervezetelméleti szempontból elemezte a dán szövetkezeti rendszert. Empirikus példának a dán sertésszektort választotta, mivel ez a „sikertörténetek” egyik kiemelt példája. A tanulmány amellel érvel, hogy a dán szövetkezeti rendszer jó teljesítménye éppen abban a tényben keresendő, hogy rendszerként szerveződött, pontosabban: számos szövetkezeti szervezet egy nagyon szoros hálózataként. A hálózat különböző tagjai közvetlen tulajdonlás (alvállalatok és leányvállalatok) révén vagy ernyőszervezeten keresztül kapcsolódnak egymáshoz. Ezek a szervezetek beágyazottak a mezőgazdasági szektor egy nagyobb hálózatába, amelynek gyakorlati szempontból legfontosabb példája a dán Mezőgazdasági Tanács, amely politikai döntéseket befolyásoló szakmai ugyanakkor lobbiszervezet is. A tágabb hálózatnak tejszövetkezetek ugyanúgy tagjai, mint az inputokat előállítók vagy termelői érdekképviselői szervezetek. Az említett szervezetek négy különböző formában: tulajdonosi struktúrán (hierarchia), egységes (integrált) struktúrán (makrohierarchia), igazgatósági személyi egybeeséseken, valamint magasabb szintű szervezeteken (metahierarchia) keresztül kapcsolódnak egymáshoz. Végül az előadó a dán szövetkezetek túlságosan nagy beágyazottságának kérdését vetette fel, azzal, hogy ennek eldöntése empirikus elemzést igényel, amelyet azonban a tanulmány nem érintett.

Szabó Márton (Kopint-Datorg) hozzászólásában hangsúlyozta, hogy az előadás a dán szövetkezeti rendszer azon sajátosságára hívja fel a figyelmet, hogy rendkívül összetett tulajdonosi, személyi és szervezeti hálózatként működik. A folyamatban levő kutatás további izgalmas kérdéseket kínál. Milyen szerepük lehet a hálózatoknak a dán szövetkezeti modell sikerében? Hogyan tudja a rendszer biztosítani, hogy a verseny, illetve az együttműködés előnyös hatásai közül minél több, míg kedvezőtlen hatásai közül minél kevesebb érvényesüljön? Nem fenyeget-e a veszély, hogy az EU versenypolitikája vagy a WTO kritikával illeti a rendszert?

Christophe Bontemps (ESR-INRA) (társzerzők: *Valerie Orozco, Vincent Réquillart* és *Audrey Trévisiol*) előadásában a saját márka (*privat label*) hatását vizsgálja a nemzeti termékek árképzésére Franciaországban (*Price Effects of Private Label*). A kutatáshoz hat tejterméket vizsgált, amelyek mind saját márka, mind nemzeti termékeként jelen vannak a francia piacon. Érdekessége a tanulmánynak, hogy differenciálták a saját márka fogalmát, a következő alkotóelemeket határozva meg: erős diszkonttermékek (*hard discount products*), saját márkák (*sensu strictu*) és első áras termékek (ezek nem éppen

saját márkák, hanem a legalacsonyabb áron kínált márkás termékek). Az empirikus kutatás eredményei alátámasztották a saját márkák közötti differenciálás szükségességét. A legfontosabb eredmény az, hogy általában véve a nemzeti márkák áremelkedéseit magyarázza a saját márkák differenciálási stratégiája. Ugyanakkor, külön-külön vizsgálva, a saját terméktípusok hatása már árnyaltabb, hiszen míg a saját márkák (*sensu strictu*) növelik a nemzeti termékek árait, az erős diszkonttermékek az esetek többségében negatív hatást gyakorolnak a nemzeti termékek áraira.

Kőrösi Gábor (MTA KTI) bár a kérdésfelvetést és tanulmány levezetését nagyon érdekesnek tartotta, kételyeket fogalmazott meg a választott ökonometriai módszertannal kapcsolatban. Szerinte, mivel a szerzők aggregált idősorokat használtak az elemzéshez, meg kellett volna vizsgálniuk, vajon ezek stacionáriusak-e, mivel a nem stacionárius idősorok közötti vizsgálatok gyakran értelmetlen regresszióhoz vezetnek. Az empirikus elemzésben használt aggregált adatok helyett inkább regionális alapon létrehozott paneladatokat használnát javasolta, hiszen ezekből több információ nyerhető.

Bárdos Krisztina (Budapesti Corvinus Egyetem) előadásában a tranzakciós költségek elméletét kiindulópontként használva, a piaci kapcsolatok természetét vizsgálta meg a hazai húsmarhaszektorban a kereskedők és termelők között (*The Retailers' Choice in Hungarian Beef Sector*). Az elemzés egy 2003-ban elvégzett kérdőíves felmérésen alapul, amelyet a központi régióban végzett el a szerző a húsmarhaszektorban, a kereskedők és termelők közötti kapcsolatra koncentrálva. Az ágazatban a vertikális kapcsolatok alacsony, míg a tranzakciós költségek jelentősen magas szintje alapján bizonyosnak látszik, hogy a piaci vertikális és/vagy horizontális koordináció javíthatja az ágazat azon szereplőinek helyzetét, akik ma gyenge érdekvédelemmel, tőke- és információhiánnyal és jelentős elszigeteltséggel küszködnek. A sokdimenziós skálázás pozitív választ adott arra a kérdésre, hogy a tranzakciós költségek alapján valóban feltárható mintabeli alstruktúra. A nem hierarchikus csoportosítás alapján pedig azt a következtetést lehet levonni, hogy a tranzakciós-költség-változók szignifikánsak a csoportképzésben. Továbbá a klaszterelemzéssel létrehozott homogén mintabeli alcsoportokon belül a beszerzési csatornák preferencia-sorrendje a teljes mintában tapasztaltakhoz képest nem változik, azaz az egyes alcsoportok beszerzési magatartásukat homogénnek tekinthetők. A logit modell azt mutatta, hogy a szerződések időtartamának meghatározását az alkupozíció befolyásolja.

Christophe Bontemps (ESR-INRA) *hozzászólásában* javasolta a főkomponens-elemzés alkalmazását, illetve a kutatási kérdéseknek az eredeti változók terében történő vizsgálatát a több, ugyanazon jelenséget mérő, újonnan létrehozott Likert-változók alkalmazása helyett. Továbbá felvetette, hogy érdemes lenne az értékesítési csatornák típusának és számának együttes hatását vizsgálni.

B. B.–F. Sz.