

KISPÁL-VITAI ZSUZSANNA

Gondolatok a szövetkezetelmélet fejlődéséről

A tanulmány a szövetkezetelmélet két speciális irányát mutatja be, az amerikai elmélet két alapvető fejlődési útját, valamint egy új megközelítésben vizsgálja a szövetkezeti forma által okozott különleges szervezeti és működési problémákat. Az új intézményi közgazdaságtan elemzési módszere széles körű lehetőséget biztosít a szövetkezet elemzésére és e különleges szervezeti forma elméleti továbbfejlesztésére. Ezt a módszertant használva több vitás kérdés megválaszolása válik egyértelművé, különösen, ha a magyarországi szövetkezeti átalakulást tekintjük.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: Q13.

Magyarországon a szervezeti formák változása a mezőgazdaságban egyedi és ellentmondásos folyamatok keretében történt mind a rendszerváltás előtt, mind utána. A rendszerváltás előtti mezőgazdasági üzemi struktúrát az akkor érvényesülő politikai akarat határozta meg. A piacgazdasági átalakulást is nagyban meghatározta a politikai akarat, így az a fejlődés, ami a nyugati piacgazdaságokat jellemezte mezőgazdaságában, Magyarországon vagy egyáltalán nem zajlott le, vagy máshogyan ment végbe. Bizonyos irányzatok azonban megtalálhatók, amelyek a világon máshol is érvényesültek. Ilyen például mind a mezőgazdasági termelők, mind a feldolgozóüzemek szervezeti koncentrációja az Egyesült Államokban és Európában (*Menard–Klein* [2004]). Az átalakulás visszahozhatatlan esélyt kínált a magyar gazdaság ágazatainak abban, hogy rövidebb idő alatt, gyorsabban, a nyugati tapasztalatokat felhasználva felgyorsíthatják fejlődésüket. A mezőgazdaság különösen kritikus ágazat a növekedés szempontjából, a piacgazdasági átalakulás időben egybeesik a fejlett piacgazdaságokban végbemenő változásokkal, ami a kelet-európai piacgazdaság számára megnehezíti az amúgy is egyenlőtlen piaci versenyt. *McDonald és szerzőtársai* [2004] alapján ilyen változások közé sorolhatjuk a következőket:

- a mezőgazdasági termelés „ipari jellegűvé” válása;
- a szerződéses és előzetes megállapodások egyre szélesebb körű használata az esetleges piaci vásárlások helyett;
- a termékértékláncok összehangolása, mint például az új generációs szövetkezetekben;
- a farmméretek növekedése;
- a biotechnológia fejlődése.

Ahhoz, hogy a magyar mezőgazdaság megőrizze és növelje a versenyképességét, hosszú távra szóló és megalapozott stratégiai döntésekre van szükség. Ehhez sok lényeges tényező mellett szükség van a szóba jöhető szervezeti formák ismeretére és gondos mérle-

* A szerző köszönettel tartozik *Bélyácz Iván* egyetemi tanárnak a kutatásához nyújtott támogatásáért és a tanulmány elkészítéséhez nyújtott nagylelkű segítségéért.

gelésre; melyik az a szervezeti forma, amely optimális a mezőgazdaságban. Létezik-e egyáltalán olyan kitüntetett forma, amely megfelelő keretet biztosít a mezőgazdasági termelésnek és az élelmiszer-értéklánc kezelésének?

A következő gondolatok egy olyan szervezeti formával foglalkoznak, amelynek létjogosultságát és működési kereteit az 1990-es években és jelenleg is heves közgazdasági és jogi viták próbálják eldönteni. A szövetkezet mint szervezeti alakulat Magyarországon a 19. század közepe óta létezik. Különösen a mezőgazdaságban működő szövetkezetek okoztak gondot a törvényhozóknak és a mezőgazdaságban dolgozóknak. A következőkben a „szövetkezet” fogalmát a nemzetközileg elfogadott definíciók alapján használjuk. A definíciós problémát ezúttal nem elemezzük, ezt részletesen megtette Szabó [2005]. Az amerikai szövetkezetelméleti definíciót véve alapul: „A szövetkezet olyan tagi tulajdonú üzleti vállalkozás, amelyet a tagok irányítanak, és a hasznot a szövetkezettel való üzleti aktivitás arányában osztják el.” (Barton [1989a] 1. o.)

Lényegesen tartjuk annak egyértelmű megállapítását, hogy a szövetkezet *nem* nonprofit, hanem *üzleti* szervezet, ahol ugyanúgy a profittermelés a cél, mint bármely más piaci szervezeti forma esetén. A különbség többek között abban van, hogy a profitot hogyan osztják el. A befektetői tulajdonú társaság esetében a profitot a részvénytőke arányában osztják el, a szövetkezettől a *szövetkezettel folytatott üzleti tevékenység arányában*, nem pedig a befektetett tőke mértéke a döntő.

A cikk első részében az amerikai szövetkezetelmélet néhány, Magyarországon kevésbé ismert eredményét mutatjuk be, a másodikban az új intézményi közgazdaságtan szempontjából vizsgáljuk a szövetkezeteket, és végül ezen elméletek szempontjait használva vonunk le következtetéseket.

A szövetkezetelmélet gyökerei az Egyesült Államokban

A szövetkezés olyan elv, amely egyidős a civilizációval – ezt az állítást több szövetkezetelméleti tankönyvben is megtalálhatjuk (Cobia [1989], Merrett–Walzer [2004]). A történeti fejlődésben lényeges időszak az 1920-as 1930-as évek, amikor a szövetkezeti fejlődés felgyorsult az Egyesült Államokban. A szövetkezetek száma gyorsan nőtt, és a farmerek nemzeti szövetkezeti társulásokat hoztak létre azért, hogy megkönnyítsék az információszerezést, oktatási és egyéb szolgáltatásokat tudjanak nyújtani, valamint hogy befolyásolják a jogalkotást (Ingalsbe–Groves [1989] 116. o.). Ezzel egy időben és a fejlődés következményeként kialakult az amerikai szövetkezetelmélet két alapvető iskolája, Saphiro „monopóliummegközelítése”, és a Nourse-féle normatív megközelítése (*yardstick approach*).

Általában elmondható az amerikai szövetkezetelmületről, hogy a tudományág pragmatikus, „földhözragadt”, teljes mértékben a gyakorlati problémákat megoldó irányt képviseli. Ezt mondják a mai amerikai gondolkodók magukról és a múltbeli elméleti tudósokról is, de ha a szakirodalmat tekintjük, ez valóban bizonyítható (például Torgerson és szerzőtársai [1998] vagy Cook [1995]). A mezőgazdaságban aktív marketingszövetkezetek gyökerei a 19. századi fejlődő mezőgazdaságban találhatók, az üzleti élet, a kereskedelem fejlődése hozta őket létre. A szövetkezetelmélet európai iskolái sokszor a nagy társadalmi reformok és azokkal kapcsolatos filozófiai megközelítések körül jöttek létre, és a hangsúlyt az elvek kidolgozására helyezték (Torgerson és szerzőtársai [1998]).

A két elmélet részletes elemzése nélkül elmondható, hogy őket a farmerek gyakorlati problémáinak megoldására dolgozták ki. A Saphiro-féle megközelítés a termelőkkel való bánásmód kiegyenlítettségén próbált segíteni, és nagy regionális szövetkezetek létrehozásával igyekezett a marketingkoordinációt javítani. A Nourse-féle normatív megkö-

zelítés esetében a hangsúly a helyi irányításon volt: szövetkezetekre azért van szükség, hogy a helyi közösségek termelőinek versenymérceként szolgáljanak – ha csak egy kis részét uralják a szövetkezetek a marketingcsatornának, a tagok akkor is megítélhetik a csatorna többi résztvevőjének a teljesítményét. Nourse feltételezése az volt, hogy ha a piaci verseny tökéletessé vált a szövetkezetek tevékenysége következtében, akkor szerepüket betöltötték, és megszűnnek.

Új intézményi közgazdaságtan és a szövetkezetelmélet

Nemcsak a mezőgazdaságban, hanem a gazdaság más területein működő vállalatok esetén is felmerül a kérdés; mi magyarázza a szervezeti forma választását. Melyek azok a tényezők, amelyek meghatározzák az adott körülmények között milyen – esetünkben szövetkezeti vagy befektetői tulajdonú társasági – formában fog működni egy vállalkozás. A vállalatelméletek közül az új intézményi közgazdaságtan elméletei teszik fel a kérdéseket: 1. mely szervezeti forma a gazdasági folyamatok koordinációs problémáinak mely típusánál jár a viszonylag legkisebb költséggel és a legnagyobb hatékonysággal; 2. az intézmények kialakítására és változására milyen hatással vannak a cserekapcsolatok koordinációs problémái, költségei és hatékonysága (lásd *Kieser* [1995], *Bárdos* [2004]). A négy vizsgált tényező: az intézmény, a cseretranszakció, a költség és a hatékonyság.

Az új intézményi közgazdasági elméleteket sokan sokféle módon osztályozzák, például *North* [2005] meghatározza, hogy szerinte mi a különbség az „intézmény” és a „szervezet” között; szerinte az intézmények adják a játékszabályokat, és a szervezetek játékosok. Játékszabályokon mindazokat az explicit és implicit szabályokat értik, amelyek a gazdasági életet irányítják (törvények, tulajdonjogok, de a társadalmi szokásokat és normákat is ideértik). A szervezetek irányítási rendszerek, struktúrák, amelyeket a gazdaság résztvevői hoztak létre, hogy közvetítsenek a gazdaság szereplői között.

Menard [2004] három tényezőt tekint alapvetőnek („aranyháromszögnek” hívja): tranzakció, szerződés és tulajdonjogok. A tranzakciós költségek magyarázzák, hogy miért jönnek létre különböző szervezetek, és melyek a szervezetek jellegzetességei. A szerződések kulcsfontosságúak az új intézményi közgazdaságtanban, mivel fix pontot jelentenek a korlátozott racionalitású világban, és referenciapontként használhatók a másik fél önérdékkövető viselkedése elleni védekezésben. Jól meghatározott tulajdonjogok képezik az alapját a tulajdon cseréjének és a különböző tulajdoni struktúrák létének.

Kieser [1995] a következőképpen osztja fel az új intézményi közgazdaságtan elméleteit: 1. a tulajdonjogok elmélete; 2. a tranzakciós költségek elmélete; 3. az ügynökelmélet. Jellemző, hogy ezekben az elméletekben az intézmények fontosak, alkalmasak az elemzésre. Az elméletek realisabb feltételezésekkel élnek a gazdaság szereplőiről, mint a neoklasszikus közgazdaságtan, és a gazdaságban történő eseményeket az egyének viselkedése által próbálják magyarázni. Feltételezik, hogy az emberi viselkedésben léteznek információs korlátok, van csalás és önérdék, valamint lényeges a korlátozott racionalitás. Az elméletek vizsgálják az olyan jelenségeket is, mint szervezeti kultúra, szervezeti emlékezet, de nem kész tényként, hanem magyarázandó jelenségként (*Klein* [1998]).

1. *A tulajdonjogok elmélete* a gazdasági szervezetet nem a hagyományos módon tekinti mint javakat vagy szolgáltatásokat előállító üzemet, vagy emberi közösséget, hanem alternatív módon bizonyos jogi kategóriaként. A tulajdonjogok elméletében a tranzakció és az eszközök tulajdonosa a meghatározó tényező, a gazdasági tranzakciókat mint tulajdoncserét tekintik (*van Bekkum* [2001]). Azt a tulajdonosi struktúrát választják a cselekvők az adott intézményi keretek között, amely nettó hasznukat maximalizálja (*Kieser* [1995] 253–254. o.). Két feltételezéssel él az elmélet: 1. az erőforrások feletti rendelkez-

zessel járó haszon annál kevesebb, minél szűkösebbek az erőforrásokhoz kapcsolódó tulajdonjogok, tehát ha nem rendelkezhetek az erőforrás felett, nem származik belőle hasznom. 2. A másik tézis: minél „drágább” az erőforrás feletti rendelkezés, azaz: minél nagyobbak az erőforrásokhoz kapcsolódó tulajdonjogokhoz járó tranzakciós költségek, annál kisebb az erőforrás feletti rendelkezésből származó haszon (uo. 255. o.).

Ha a szövetkezeti formát a tulajdonjogok szempontjából tekintjük, több alapvető jellegzetességet figyelhetünk meg, amelyek részben magyarázzák a magyarországi átalakulási folyamatokat.

A szervezeti forma kialakulása a tulajdonjogok megoszlásának következménye egy szervezeten belül (*van Bekkum* [2001]). A szövetkezet tulajdonjogi szempontból is speciális szervezet, mivel a tulajdonosok egyben a termelők is. A definícióban is benne van, hogy a tagok kötelesek a szövetkezetben gazdasági tevékenységet végezni. Abból a szempontból is speciális, hogy azok a jogok, amelyek a haszonhoz fűződnek (*residual claims*) és azok, amelyek az irányításhoz és ellenőrzéshez fűződnek (*residual rights of control*) ugyanakkor a csoportnak a kezében vannak: a tagi-tulajdonosi csoportban.

Menard [2004] a tulajdonjogi elméletek rendszerezésében felvet egy lényeges problémát, a szervezeten belüli hatalmi aszimmetria kérdését. Miért fogadják el a szervezeti szereplők, hogy valaki irányítja őket, és döntéseket hoz a tulajdonukról? *Menard* szerint a neoklasszikus közgazdaságtan feltételezésével (minden gazdasági szereplő könnyen kiléphet a munkaerőpiacra, és az megfelelően működik) ellentétben a gazdasági szereplők megélhetésük érdekében rá vannak kényszerítve a hatalom elfogadására a szervezetben.

A tulajdonjogok speciális formája még egy lényeges szövetkezeti problémát vet fel: a szövetkezet hagyományosan tőkeszegény szervezet, mivel tőkeszegény gazdasági szereplők hozzák létre. A fejlődés során azonban kockázatitőke-befektetésre lehet szüksége, de a szövetkezet esetében ez nem olyan egyértelmű, mint például a részvénytársaságban. A tőkebefektető tulajdonjogokat kíván érvényesíteni, és kamatot vagy osztalékot vár a tőkéje után. A szövetkezeti szervezeti forma klasszikus értelmében ezt nem teszi lehetővé. Befektetés esetén – az egyes országok törvénykezésétől függően – csak korlátozott mennyiségű kamat realizálható, ha egyáltalán realizálható. Külső tőkebevonás nélkül bizonyos nagyobb volumenű fejlesztések nem valósíthatók meg, szinte kizárt, hogy a szövetkezet a tagoknak visszatérített profit után a visszatartott profitrészből nagyobb beruházást vagy komoly fejlesztést valósítson meg. Ennek a fejlődési problémának azonban – ahogy a következőkben látni fogjuk – a gyakorlat kikényszerítette a megoldását.

Új szövetkezeti modellek

Chaddad–Cook [2003] elemzése új szövetkezeti modellek kialakulásáról a tökéletlen szerződések és a tulajdonjogok elmélete alapján definiál öt különböző szövetkezeti formát. Azt feltételezi, hogy komplex és dinamikus környezetben minden szerződés tökéletlen, nem lehetséges minden feltételt *ex ante* pontosan megállapítani, tökéletesen végrehajtani és ellenőrizni. A tökéletlen szerződések elmélete alapján a reziduális irányítási jogokat¹ (*residual rights of control*) az a fél gyakorolja, aki az *ex ante* kapcsolatspecifikus befektetéseket végrehajtotta, és a hasznát a másik magatartása veszélyeztetheti. Ezek a befektetések vagy egyáltalán nem, vagy nehezen hasznosíthatók máshol. Ilyen lehet például egy szövetkezet vágóhíd- és húsüzem-építési befektetése, ha a végtermékre szer-

¹ Jog egy eszköz felhasználásával kapcsolatos minden olyan döntés meghozatalára, amelyet a törvény vagy egy szerződés nem rendelt explicit módon egy másik félhez.

zöldő – például multinacionális áruházlánc – nem fizet, vagy nem veszi át az áruját, csak olyan alacsony áron, ami a költségeket sem fedezi.

A reziduális haszon (*residual claims*) az, amely a vállalat összes kötelezettségének (például munkabér, kamat) kifizetése után marad meg. Akié ez a haszon, azé a kockázat, mivel a nettó cash flow lehet negatív is, nincs arra semmi garancia, hogy a vállalat nyereségesen fog működni. E két jog alapján *Chaddad–Cook* [2003] öt új szövetkezeti szervezeti formát mutat be, ahol a szövetkezetben jelentkező néhány alapvető növekedési problémát igyekeztek megoldani. A tulajdonjogokat csak a tagi tulajdonos gyakorolhatja, a profitot a szövetkezettel való üzleti tevékenység arányában osztják vissza (majdnem maradéktalanul a tagoknak), a tagi tulajdonosi jogok nem átadhatók, nem lehet őket úgy értékelni, mint a tőzsdén a részvénytársaság részvényeinek értékét. A határozatlanul definiált tulajdonjogok megkérdőjelezik a szövetkezeti hatékonyságot, és korlátozzák a befektetői hajlandóságot.

Az öt új modell: 1. korlátozott befektetői szövetkezet, 2. tagi befektetői szövetkezet, 3. új generációs szövetkezet, 4. szövetkezetek, amelyeknek befektetői tulajdonú társaság van a tulajdonában (a külső tőke *nincs* a szövetkezetben), 5. szövetkezetek, amelyeknek befektetői tulajdonú társaság van a tulajdonában (a külső tőke a szövetkezetben *van*).

1. Korlátozott befektetői szövetkezet. A szövetkezetben belül állítják elő a szükséges tőkemennyiséget úgy, hogy a szövetkezet nem változtat az önkéntes és nyitott tagság elvén. Több módszer is létezik. Az alaptőketervet (*base capital plan*) bemutatják, majd meghatározzák a szövetkezet jövőbeli tőkeigényét a tervezett befektetések és annak alapján, hogy a tagság mennyi kockázati tőkét hajlamos vagy képes befektetni. Kiszámítják, hogy milyen szinten használja a tag a szövetkezet szolgáltatásait egy alapperiódusban, és kiszámítják mennyi az a minimális tőke, amit neki szolgáltatni kell a működéshez ebben a periódusban. Ez induló szövetkezet esetén egyszerű művelet, egy már működőnél előfordulhat, hogy lesz olyan tag, aki többet, és lesz, aki kevesebbet fektetett be, mint amennyire használta a szövetkezet szolgáltatásait (*patronage*). Többféle megoldás létezik, hogy a kevesebbet befektető vagy megvásárolja a többletbefektetőtől a részjegyet, vagy visszaadják a tőketöbbletet.² Tulajdonjogi szempontból lényeges: a tagok egymás között kereskedhetnek a törzstőkével, kifelé nem!

2. Tagi befektetői szövetkezet. A befektetések ösztönzésére szolgál a tagi részjegy³ – itt már inkább fizethet készpénz osztalékot a szövetkezet a részvénytulajdon arányában. A tulajdonjog a tagé, és nem lehet vele kereskedni – ez nem részvény, de a reziduális hasznot próbálják kiszámítani. Bónusz részjegyeket adnak ki, és értékelik a részjegyeket, mintha részvények volnának. Ez arra ösztönzi a tagokat, hogy a szokásos üzleti tevékenységen felül is befektessenek a szövetkezetbe. Használják Hollandiában (*Campania Melkunie*), Ausztráliában (*Fonterra*⁴). Noha kereskedni ezzel sem lehet, kilépéskor a tag képes a tőkenövekmény realizálására. Ez nem lehetséges a klasszikus szövetkezet esetén, mert akkor csak a befektetett tőkét – tipikusan a kis összegű részjegy értékét – lehet vissza kapni.

² Ilyen szövetkezet létezik Amerikában, például a Dairy Farmers of America (www.dfa.milk.com) vagy a Land O'Lakes (<http://www.idd.landolakes.com/>).

³ A részjegy–részvény különbségtétel magyar specialitás. Ilyen sem angolul, sem németül nincs. Angolul a részjegy is *share*, meg a részvény is *share*. Németül pedig *Geschäftsanteil*, ezek összege adja a *Geschäftsguthaben*. Az átmeneti formák esetében ez a különbségtétel nehézséget okoz.

⁴ <http://www.fonterra.com/default.jsp>

3. Új generációs szövetkezetek. A magyar szövetkezeti irodalomban rendszeresen megjelenik az „új típusú szövetkezet” elnevezés. Ez nyilván annak a kényszerhelyzetnek a következménye, hogy az 1990 előtt létrejött szervezeti formát is szövetkezetnek nevezük, pedig az a szövetkezet több kritériumának nem felelt meg. Ha figyelembe vesszük bármelyik definíciót, akár az európai, akár az amerikai, akkor látható, hogy egy szervezet vagy szövetkezet a megkülönböztető jegyei alapján, vagy nem az. Jelzőket ráragasztani azért nem helyes, mert az új generációs jelző egy bizonyos, igen határozott típus jellemzője. Abban tér el az előző modellektől, hogy itt már lehet kereskedni a részjeggyel. A különlegesség az, hogy mivel a részjegyhez szállítási jog társul, nincs szó szabad rendelkezésű értékpapírról. Itt is érvényesül a Barton-féle definíció, a szövetkezetet „használni kell” (Barton [1989a]). A másodlagos tőkepiac értékelheti a részjegyet, és a tulajdonos a piac értékelése alapján realizálhat tőkenövekményt, de csökkenést is. Itt zárt a tagság, belépéskor tőkét kell szolgáltatni, és a részjegy szállítási jogot is képvisel. Kifejezetten befektetésosztónzó szövetkezeti forma, ilyen például az *American Cristal Sugar* és a *North American Bison*.⁵ Kicsit hasonlít a vertikális integrációra, például a durumbúza-termelők térszövetkezte, a *Dakota Growers Pasta* ilyen szövetkezeti formában működött.⁶ Számos hagyományos szövetkezet vertikális integrációba lép úgy, hogy miközben befektet korlátozott felelősségű társaságba, egyes vállalatokba vagy más stratégiai szövetségekbe, közben a tagoké marad a tulajdonjog (Chaddad–Cook [2004]). A fenti szövetkezeti formákban a tulajdonjogok szigorúan a tagságra korlátozódnak. A következő kettőnél már nem.

4. Szövetkezetek, amelyeknek befektetői tulajdonú társaság van a tulajdonában (a külső tőke nincs a szövetkezetben). Itt már a tulajdonjogok nem korlátozódnak kizárólag a tagságra, de a szövetkezet nem alakul át befektetői tulajdonú társasággá, mert a külső tőke egy másik jogilag elkülönült vállalkozásé. Ez lehet stratégiai szövetség, tröszt-jellegű szövetség, vagy részvénytársaság is (Chaddad–Cook [2004]).⁷

A szövetkezet vagy holdingszerűen, stratégiai szövetségen keresztül jut külső tőkéhez, vagy egy elkülönült vállalatot alapít kizárólag tőkeszerzés céljából. Az is előfordulhat, hogy a szövetkezet eladja a vagyona egy részét egy részvénytársaságnak, cserébe többségi tulajdont szerez benne. Ehhez a formához hasonlóan alakultak át Magyarország egy megyéjében egyes szövetkezetek, a szövetkezet vagyonából meghagytak valamennyit, és a többit átvitték részvénytársaságba.⁸

5. Szövetkezetek, amelyeknek befektetői tulajdonú társaság van a tulajdonában (a külső tőke a szövetkezetben van). A szövetkezet gyakorlatilag részvényeket bocsát ki a hagyományos részjegyek mellett, de még mindig nem alakul át befektetői tulajdonú társasággá. A befektetői részvények különféle jogokat tartalmazhatnak kockázati, megtérülési, irányítási és kereskedési szempontból. Az ilyen részvény lehet elsőbbségi részvény (*preferred stock*),⁹ szavazásra nem jogosító közönséges részvény (*non-voting common stock*)¹⁰ és részvételi értékpapír (*participation certificates, farmer-controlled business FCB*, Franciaországban és Angliában).

⁵ American Cristal Sugar, <http://www.crystalsugar.com/>; North American Bison, <http://www.newwestfoods.com/>.

⁶ Dakota Growers Pasta, <http://www.dakotagrowers.com/>.

⁷ Dairy Farmers of America <http://www.dfamilk.com/>, Diamond of California <http://www.diamond-walnut.com/>, Kerry Cooperative Creameries Ltd. (<http://www.iol.ie/~galwill/coop2.htm>).

⁸ A szerző még nem közölt kutatási adata.

⁹ CoBank, (<http://www.cobank.com/>).

¹⁰ Saskatchewan Wheat Pool (SWP) (<http://www.swp.com/>).

Nemcsak a kelet-európai szövetkezetek küszködnek tőkeszerzési problémákkal, hanem a nyugatiak is. Az innovatív megoldások mutatják, hogy a befektetői tulajdonú társasággá alakulás nem az egyetlen megoldás, hanem más – a szövetkezeti formát esetleg csak nyomaiban őrző, de mégis szövetkezetszerű – üzleti szervezetek is megfelelően működhetnek.

A tranzakciós költségek elméletének alkalmazása a szövetkezetelméletben

A tranzakciós költségek elmélete azért lényeges a szövetkezetelmélet szempontjából, mert tekinthető egyfajta szervezetelméleti megközelítésnek is (Kieser [1995]). Az elmélet előzményének Coase [1937/2004] írását tekintik. Az ebben feltett kérdésre – hogy miért vannak egyáltalán szervezetek – Oliver Williamson [1985] válaszai számítanak a tranzakciós költségek elméletében alapvetőnek (Barney-Hesterly [1997], Williamson [1985]). Williamson a következő feltételeket sorolja fel kritikus jellemzőként.

A tranzakció *bizonytalansága* – a vállalatok vertikális integrációjának fontos oka lehet.

A tranzakciók *gyakorisága* – a vertikális integráció hatékonyságának lehet feltétele. (Ha a terméket vagy a szolgáltatást ritkán vásárolják, akkor nincs értelme az integrációnak, még akkor sem, ha nagy az eszközspecifikusság és a bizonytalanság.)

A tranzakciók *specifitása* – az eszközspecifikusság nagy hatással van, például, a két tranzakciós fél közötti viszony meghatározására. Az eszközspecifikusság olyan jellemző, amely azt írja le, hogy az eladók és/vagy a vevők befektetéseinek értéke minden más célra használnál magasabb. Minél magasabb a specifitasság mértéke, annál valószínűbb, hogy nem piaci, hanem hierarchikus megoldást keresnek a piaci szereplők, azért, hogy a külső fél önérdékkövető (*opportunistic*) magatartását a lehető legalacsonyabb szintre szorítsák. Az eszközspecifikusság vonatkozhat telephelyre, az eszközök fizikai tulajdonságaira, az emberi erőforrás jellegzetességeire vagy egy bizonyos fogyasztó kiszolgálására. A hierarchikus szervezet jellegzetes példája lehet a mezőgazdaságban a sertéstelep–húsüzem–vágóhíd együttese.

Több szempontot is figyelembe vehetünk. Egyrészt a termelők által tapasztalt piaci tökéletlenségeket, másrészt a tranzakcióspecifikus beruházásokat. Tekinthejük továbbá az elmélet egyik alapvető tételét: akkor jön létre a szervezet – pozitív tranzakciós költségek feltételezése mellett –, ha az csökkenti a felek tranzakciós költségeit. Tehát akkor választják a termelők a szövetkezeti szervezeti formát, ha az tranzakciós költségeiket csökkenti.

A piacról Shaffer [1987] megállapítja, hogy a valóságban bizonytalanság, korlátozott racionalitás, önérdékkövető magatartás, külső hatások, nem megfelelő színvonalú alapanyagok, differenciált termékek és ragadós (*sticky*) árak jellemzik, tehát igen messze van a neoklasszikus közgazdaságtan által feltételezett tökéletes piactól. Centner [1988] háromféle piaci hibát tárgyal, amellyel a termelők szembetalálhatják magukat: oligopszónia (kisszámú vásárló), aszimmetrikus információ és korlátozott piaci alkupozíció.

Az *oligopszónium* esetén sok farmer áll szemben kevés és nagy piaci erejű vásárlóval, abban sincs sok választási lehetőségük, hogy kinek adják el a terményeiket, és az árát sem igen tudják befolyásolni. Ha van szövetkezet a piacon, akkor ez segíthet ennek a hibának a korrigálásában.

Az *aszimmetrikus információ* esetén a termelő nem képes különbséget tenni a termékek minősége között. Előfordulhat, hogy a megfelelő inputminőség nem is kapható, vagy a feldolgozó nem hajlandó a megfelelő árat megfizetni. Ha a farmereké a feldolgozóüzem, ez nem fordulhat elő.

Mivel a mezőgazdasági termékek nem – vagy csak rövid ideig – tárolhatók, vagy a továbbtartásuk/tárolásuk alapvető minőségi tulajdonságaikat megváltoztatja (például túl-

súlyos kocák vagy a friss tej) a termelőknek *korlátozott az alkupozíciójuk*, amikor a termék piackész állapotba kerül. A tranzakcióspecifikus beruházások és a termék romlékonysága miatt a termelők rákényszerülhetnek, hogy alacsony árakat fogadjanak el.

Mindhárom kockázat csökkentésében a szövetkezetek fontos szerepet játszhatnak. Különösen hatékony lehet ilyen esetekben a vertikális integráció, amikor a termelők tulajdonában van a feldolgozóüzem és a kereskedelmi egység is, ahol a készterméket árulják. Az ilyen megoldás teljesen más körülmények között már hatékonyan működött Magyarországon az 1980-as években. A szövetkezeti átalakulások után azon szövetkezetek tagjai, ahol ilyen integráció jól működött, könnyebben piacon tudtak maradni, mint azok a termelők, akik ilyen integrációnak nem voltak tagjai.

A mezőgazdaságra igen jellemezők a tranzakcióspecifikus beruházások. Például szarvasmarhatelepet, fejőüzemet, vágóhidat csak nagy költséggel lehet más célra átalakítani. Ilyen esetben a tranzakciós költségek növekednek az esetleges változtatás nagy költségei miatt, a specializációból fakadóan pedig a termelési költségek csökkennek (Bárdos [2004]).

Ha a szövetkezeteket tekintjük, azt kell megvizsgálunk, vajon a szövetkezetek szervezeti formája valóban csökkenti-e a tulajdonosok számára a tranzakciós költségeket. Azért népszerűtlen a szövetkezet, mert a befektetői tulajdonú társaság az a forma, amely a mezőgazdaságban gyakori tranzakciókhoz a legjobban illik? A mezőgazdaságban a befektetői tulajdonú társaság – a részvénytársaság – lenne az a szervezet, amely a legalacsonyabb tranzakciós költségekkel járna? Vizsgáljuk meg ezt a kérdést közelebbről!

North [1984] definíciója szerint: „...a termelési függvény a jóság vagy szolgáltatás fizikai tulajdonságainak a megváltoztatása. A tranzakciós függvény a jóság vagy szolgáltatás tulajdonjogi tulajdonságainak megváltoztatása...” (idézi Bárdos [2004] 37. o.) Összefoglalóan a tranzakciós költségeket olyan költségeknek tekinthetjük, amelyek nem a termeléshez, hanem a hozzá kötődő egyéb folyamatokhoz kapcsolódnak. Ha az időbeli felosztásukat tekintjük, akkor tekinthetjük az *ex ante* és *ex post* költségeket (Kieser [1995]). Az *ex ante* költségek a szerződések létrejöttéhez szükséges cselekvések költségei, az *ex post* költségek közé a szerződés végrehajtásának biztosításához és az esetleges megváltoztatásához szükséges költségek tartoznak. Az *ex post* költségek azért is lényegesek, mert feltételezzük – a valósághoz közelítve –, hogy a szerződések tökéletlenek, és nem tudnak minden feltételt magukba foglalni.

A szervezetek hatékony formája egy bizonyos gazdasági kapcsolatban az őket meghatározó tranzakciók egyes tulajdonságainak (tranzakcióspecifikus beruházások, bizonytalanság, komplexitás, gyakoriság) a függvénye. A szervezeti forma a függő változó, az előbb felsoroltak a független változók (Klein [1998]). Az integrált irányítási struktúrák ott figyelhetők meg, ahol értékes és sok tranzakcióspecifikus beruházás van, nagy a bizonytalanság a kapcsolat jövőjét illetően, komplexek a tranzakciók, és a kereskedés gyakorisága is nagy. A mezőgazdasági termelésre mindegyik felsorolt tényező jellemző.

Mégis miért szűnnek meg/vagy alakulnak át a szövetkezetek mind Magyarországon, mind Nyugaton?

Vegyünk egy olyan termelőt, aki tehenészetbe fektet be! A beruházás, az istálló, a fejőgépek az állatok csak az egyéni termelő számára jelentős költséggel (vagy veszteséggel) hasznosíthatók másra. A beruházás specifikussága nagy. A tranzakcióknak, amelyeket a partnereivel folytat, gyakorinak kell lennie, mert a tejet naponta el kell szállítani, az állatokat etetni kell, ehhez a takarmányt be kell szerezni, a trágyát el kell szállítani, és a többi napi feladatot is el kell végeznie. (Tehát a tranzakció gyakorisága is nagy.) Arra garanciát vállalni, hogy a szállító holnap is ugyanannyiért viszi el a tejet, mint tegnap, nem lehet (néha arra sem, hogy egyáltalán elviszi). A piac kényszerhelyzetbe kényszeríti a termelőt, mert nem választhatja meg azt a szállítót, akitől a legjobb áron veszi a takarmányt, vagy akinek a legjobb áron tudja eladni a tejet, egyrészt a piaci

lehetőségek miatt, másrészt a korlátozott racionalitás működése miatt. Egyszerűen nem tudja ki a legjobb üzleti partner, mert nem képes az összes információt beszerezni. (Vagy olyan messze van az üzleti partner, hogy a szállítási költségek miatt nem érdemes vele foglalkozni.)

Mіндеzen tényezők arra mutatnak, hogy a termelőknek olyan szervezeti formában kell egyesülniük, amely mindezeket a számukra előnytelen tényezőket csökkenti, vagy előnyükre fordítja. Az elmélet szerint azok a szervezeti formák érvényesülnek, amelyek hatékonyak, és a piac kiirtja a nem hatékonyakat. A szövetkezet olyan irányítási forma, mely valamennyi tagja szempontjából egyformán hatékony, az *egy tag–egy szavazat elv* alapján minden tag érdekét egyformán kénytelen figyelembe venni, olyan szerződéses partnert kell találnia a menedzsmentnek, amely minden termelő tejét elszállítja, amely mindenhova visz takarmányt stb. A szövetkezeti vertikális integráció hosszú távon több módon is csökkenti a tranzakciós költségeket. Egyrészt csökkenti a bizonytalanságot, másrészt a partner önérdékkövető viselkedéséből eredő károkat [az akadályozási problémát (*hold-up problem*) a szerződések mindkét – a nyersanyag (*downstream*) és a végtermék értékesítése (*upstream*) – irányában]. Ugyanezt megteszi a befektetői tulajdonú társaság is, de lényeges különbség az irányítási struktúra, *nem minden tulajdonosa számára egyformán*. A szövetkezetben a tagok és a tulajdonosok ugyanazok, az érdekeik is ugyanazok. A befektetői tulajdonú társaság esetén ez nem ilyen egyértelmű, a kisebbségi tulajdonos számára nem biztos a tranzakciós költségek csökkenése, mert kisebb a tulajdoni aránya, és kisebb a súlya a szervezetben.

Tekintsük a tranzakciós költségek időbeli eloszlását! Akár az *ex ante*, akár az *ex post* költségeket tekintjük, és megvizsgáljuk, hogy a szervezeti formával milyen összefüggésben állnak, megállapíthatjuk, hogy mindkét forma mint hierarchia hatékonyabb annál, mint ha a gazdák egyedileg kereskednének a szabadpiacon. Kiterjedt empirikus vizsgálatok tárgya lehetne, hogy melyik forma csökkenti hatékonyabban a tranzakciós költségeket, ezt következtetés útján megállapítani nem lehet. Melyik a „drágább” struktúra? Egy differenciált termékeket forgalmazó, nagy marketingszövetkezet irányítása költségesebb lehet, mint egy viszonylag egyszerűbb, kevés termékkel foglalkozó mezőgazdasági részvénytársaságé. Lényeges szerepe lehet a bürokratikus irányításnak és a szervezeti rugalmasságnak a költségek csökkentésében.

Ügynökelmélet alkalmazása a szövetkezetelméletben

Az ügynökelmélet feltételezései és megközelítése talán a legjobban mutatják azokat a gyakorlati problémákat, amelyekkel a menedzserek naponta találkoznak. A szervezet leírható mint szerződéses kapcsolatok hálózata (*Jensen–Meckling [1976]*). A cselekvők haszonmaximalizálók és racionálisak mindkét oldalon, és ez meghatározza a viselkedésüket. A szövetkezetelmélet szempontjából az ügynökelmélet feltételezései alapján néhány jellegzetes probléma lép fel, amelyek Magyarországon speciális formában jelentkeztek, és jelentkeznek az átmeneti állapot miatt ma is. *Van Bekkum [2001]* és *Egerstrom [2004]* alapján ezek a következők.

A befektetésekhez 1. az osztatlan közös tulajdon, 2. a horizont és 3. a portfólió tekintetében merülnek fel ügynökproblémák. A döntési folyamathoz 4. az ellenőrzési, 5. a követési, 6. a költségbefolyásolási és 7. a döntési ügynökproblémák kapcsolódnak.

1. Az osztatlan közös tulajdon problémája. Ez a probléma a szervezet finanszírozásához kapcsolódik. Azon alapul, hogy eltérés van a szervezet által tett befektetések és az

abból származó haszon eloszlása között, ez potyautas-viselkedéshez vezet. Ennek két típusa figyelhető meg a szövetkezetekkel kapcsolatban: a belső és külső potyautas-probléma.

A belső potyautas-probléma esetén a szövetkezet újonnan belépő tagjai szabadon élvezik mindazokat az előnyöket, amelyeket a meglévő tagok befektetései teremtettek, úgy mond „érdemtelenül”, hiszen ők nem tettek érte semmit. A tagok közös tulajdonba való befektetési hajlandóságát ez negatívan befolyásolja. Az osztatlan közös tulajdon Magyarországon is sok vitára adott alkalmat, a törvény a végletekig vitte a tulajdon személyhez kötését, mintha osztatlan közös piacgazdaságban nem is létezne. Nilsson [2001] a szövetkezeti működésnek jó néhány, ehhez a tulajdonhoz kapcsolódó előnytelen tulajdonságát írja le. Az olyan tulajdon, ahol nem tisztázott, hogy kinek a felelőssége a döntés, és a következményeket sem egy ember viseli, esetleg kockázatosabb döntésekre csábíthat, vagy arra, hogy bizonyos befektetések ne történjenek meg, mert a haszon is megoszlik. Nilsson [2001] szerint a piaci jelzések sem jutnak el teljes mértékben a tagokhoz, mivel a közös tulajdon pufferként felfogja az optimálisnál gyengébb (szuboptimális) döntések következményeit. A tagok szívesebben kölcsönöznek a szövetkezetnek, minthogy befektessenek, mert a kamatot legalább biztosan megkapják, a profit pedig bizonytalan. Nilsson azt a problémát is felveti, hogy az osztatlan közös tulajdon megnehezíti a tőke szabad mozgását a kevésbé produktív ágazatokból a versenyelőnnyel rendelkezőkbe. Nincs is mód ezekkel a tényekkel vitatkozni, de azt megfigyelhetjük, hogy Magyarországon a személyekre szabott tulajdon sem oldotta meg ezeket a problémákat. Sem a könnyebb banki hitelhez jutást, sem a működés simábbá tételét. Igaz az is, hogy a magyar mezőgazdasági szövetkezetek között kevés a marketingjellegű, amelyek pedig a régiékből alakultak át, a tulajdonviszonyokon kívül a menedzsment átalakításának vagy át nem alakításának a terhét is hordozták (Kispál [2000]).

A külső potyautas-probléma van Bekkum [2001] szerint igazából nem is tekinthető igazi osztatlan közös problémának, mivel azokat érinti, akik nem tagjai a szövetkezetnek. A tagok befektetései szolgálnak annak a magasabb árnak az alapjául (értékesítési szövetkezet esetén), amelyet a szövetkezet képes a tagjainak fizetni. Ha a szövetkezet a piacon vezető szerepet tölt be, akkor a többi vállalat is kénytelen a magasabb árat kifizetni, ha a piacon akar maradni. Ebben a tekintetben a potyautas a külső, nem szövetkezeti tag.

2. Horizontprobléma. Ez a probléma Magyarországon is jelentkezett azokban az átalakult szövetkezetekben, ahol különböző tulajdonosi viszonyok alakultak ki a törvény rendelkezése értelmében. Egy külső tulajdonos vagy akár a nyugdíjas tag tulajdonosként szeretné hamarabb a befektetések megtérülését, vagy olyan befektetéseket támogat, ahol a megtérülés gyors. Egyrészt a mezőgazdaság nem olyan ágazat, ahol gyors és nagy megtérüléssel lehet számolni, másrészt a nem nyugdíjas tagok számára tulajdonosként is esetleg a hosszú távú munkalehetőség volt a fontos, és az, hogy a szövetkezet sokáig fennmaradjon. Elkerülhetetlen az érdekkellentét, ebből a kiutat sokan kizárólag a tulajdonviszonyok megváltoztatásában látták, holott ez tipikus probléma külföldön is. A befektetés értéke lassabban térül meg, mint ameddig adott esetben a tulajdonos tulajdoni joga tart – befektet, aztán kilép. Nilsson [2001] szerint, ha a farmer örököse átveszi az üzletet, és szövetkezeti tag marad, akkor ez a befektetési horizontprobléma nem olyan súlyos. A horizontprobléma megoldására többféle javaslat van az irodalomban, de igazából mindenütt érvényes jó megoldás nincs. A magyar tapasztalat azt mutatja, hogy a tulajdonjogok tisztázása nem megoldás a horizontproblémára, mert a mezőgazdasági befektetések tulajdonságai akkor sem változnak meg, ha részvénytársasággá alakul a szövetkezet.

3. Portfólióprobléma. Cook [1995] ezt tőkeszerzési problémaként értelmezi. A tagnak mint tulajdonosnak egy szavazata van, és a tulajdonjogokkal nem lehet kereskedni, sőt, az igazi értékük sem ismert úgy, mint egy tőzsdén forgalmazott cég esetében. Így a tag valószínűleg nem olyan befektetési portfólió tulajdonosa, mint amilyet szeretne, vagy kockázatosabb, vagy kevésbé kockázatos a tulajdona. A tagok portfóliója szuboptimális, és azok, akiknek a számukra megfelelőnél több kockázatot kell elfogadniuk, nyomást gyakorolhatnak a menedzsmentre, hogy kevésbé kockázatos üzleteket kössenek, még akkor is, ha ezek hozama nem magas. Erre a problémára már ajánlanak megoldást, a befektetés diverzifikációs stratégiájával, mivel ez a tagok összes kockázatának csökkenését jelentheti.

4. Ellenőrzési (monitoring) probléma. Abból következik, hogy a nagyobb szövetkezetekben a döntési funkciókat, bármely más vállalathoz hasonlóan, átadják a döntési specialistáknak, akik nem a reziduális jogok tulajdonosai, azaz a menedzsereknek. A menedzserek számára fontos a saját előremenetelük, és ennek érdekében az optimálisnál rosszabb döntéseket is hozhatnak, amelyek csökkentik a vállalat értékét. Azok az ellenőrzési formák, amelyek a hagyományos szövetkezet rendelkezésére állnak, nem biztos, hogy elégségesek lesznek az ügynök fegyelmezésére.

5. Követési (follow up) probléma. Ha sok a tag, akkor ők egyenként nem képesek nyomon követni a döntési mechanizmusokat, és nem tudják ellenőrizni a menedzsmentet, és ezekből a tevékenységekből csak igen kis hasznot húznak. Ez a nagy szövetkezetekre jellemző, sőt, van Bekkum [2001] szerint a mezőgazdaságiakban inkább túlzott a tagi ellenőrzés. Magyarországon is fontos a tagok számára, hogy tájékozottak legyenek a szövetkezet ügyeiről. A képzetlen tagok meggyőzését azonban minden menedzser a döntési folyamat nehéz pontjaként értékelte (Kispál [2000]).

6. A költségek befolyásolásának a problémája. Heterogén tagságú és sokféle tevékenységű szövetkezet esetében fordul elő. A különböző érdekcsoportok különböző érdekeket kívánnak érvényesíteni, amelyek ellentétesek is lehetnek. Például egy növénytermesztéssel és állattenyésztéssel egyaránt foglalkozó szövetkezetnél a befektetési prioritások súlyos harcok forrásai lehetnek. Ennek a problémának elméletileg egyszerű a megoldása, a szövetkezet tevékenységét és tagságát homogenizálni kell. A gyakorlatban ezt már lényegesen nehezebb megvalósítani egy menedzsernek, különösen akkor, ha (helytelenül) a szövetkezet szociális funkcióit is számon kéri rajta (mint például a foglalkoztatási kényszert vagy nyugdíjasok gondozását). A zárt tagságú, új generációs szövetkezetekben, ahol valóban homogénebb a tagság, ez a probléma ritkábban jelentkezhet, bár minden fejlesztésnél lehetnek konfliktusok, a döntési struktúráját pedig itt is az *egy tag-egy szavazat* elv határozza meg.

7. Döntési probléma. Nagy és heterogén tagság esetén fordul elő, ahol a menedzsmentnek nehéz eldönteni, melyik érdekcsoport véleményét milyen súllyal vegye figyelembe. Végtelen esetben előfordulhat, hogy a menedzserek már csak azt tapasztalják, hogy a tag elégedetlenségében kilép.

Mіндеzen problémák megoldását Nilsson [2001] a szövetkezeti stratégiák és struktúrák harmonizálásában látja. Szerinte s a szövetkezetnek négy alaptípusa jön létre aszerint, hogy miként kombináljuk a tagok befektetői és egyszerű tagi viszonyát:

- hagyományos szövetkezet, ahol a tagi viszony a fontos, a befektetői nem;
- vállalkozói szövetkezet, ahol mind a tagi, mind a befektetői viszony fontos;

- degenerált szövetkezet, ahol a szövetkezet nem képes a piaci hibák korrigálására – azaz nincs kiegyenlítő ereje (*counterwailing power*) –, valamint befektetésre sem képes készíteni a tagokat, mert nem tud kamatot fizetni nekik;
- exszövetkezet, nem szövetkezet, már inkább befektetői tulajdonú társaság, mint szövetkezet, de a tulajdonosok szövetkezeti tagok voltak.

Következtetések – az intézményi környezet összefüggései Magyarországon

Azok a problémák, amelyek a kilencvenes évek Magyarországon hirtelen szervezeti átalakulásokat, szervezeti megszűnéseket okoztak, hasonlítanak a szövetkezeteknek a fejlett piacgazdaságokban jelentkező nehézségeihez, amelyek hasonló átalakulásokra késztették az ottani gazdákat is. A magyar helyzet speciális abban, hogy a szövetkezeti formát eleve előítélet övezi. North [2005] írt többször is arról, hogy miként befolyásolja az intézményi környezet az egyének és szervezetek választását és a gazdasági változásokat. A magyarországi szövetkezeti változásokat tekinthetjük abból a szempontból is, hogy az intézményi környezet befolyásolta a gazdák választását, és nem a tranzakciós költségek, hanem a politikai környezet volt a döntő ebben.¹¹ A jogi intézményrendszer esélyt sem adott a tulajdonjogok bonyolult meghatározásával, hogy a szövetkezetek megtartsák a szövetkezeti formát. North szerint a létező intézményi struktúra a szervezet létezésének forrása, és az intézményi struktúra határozza meg a verseny körülményeit is. Kezelhetjük a szövetkezeti átalakulást abból a szempontból is, hogy olyan mértékben volt meghatározó az intézményi környezet mind a gazdák, mind a kívülállók számára, hogy nem is dönthettek másként. A társadalmi konvenciók hatása is nagyobb súllyal esett latba, mint Nyugaton, ahol kevesebb az előítélet ez ellen a forma ellen. Az 1992-es törvény miatt a megmaradt szövetkezeteknek igen kevés esélyük maradt arra, hogy egy modern és valódi szövetkezeti formában gazdálkodjanak, a törvény szinte kényszerítette őket az átalakulásra, annak ellenére, hogy – mint a nyugati példákból láthatjuk – vannak kevésbé drasztikus megoldások is a működés javítására. Annak eldöntése, hogy a szövetkezet elavult szervezeti forma, vagy még van létjogosultsága az elmondottak ellenére, nyitott kérdés maradt, mindazonáltal az új intézményi közgazdaságtan elemzési rendszere széles körű lehetőséget nyújt a szövetkezet elemzésére és e különleges szervezeti forma elméleti továbbfejlesztésére.

Fontos, hogy ezek a gondolatok azokra a szövetkezetekre vonatkoznak, amelyeket a tagok érdekében hoztak létre, és nem kényszerből keletkeztek, mint a kelet-európai országokban. Ha a szövetkezeti átalakulásokat hatékonysági szempontokból elemezzük ezekben az országokban, akkor figyelembe kell venni, hogy a fejlődési torzulások különleges feltételeket teremtettek, és az elmélet kiinduló feltételeit nem lehet mechanikusan alkalmazni.

A nagyszámú szövetkezeti átalakulásból arra is lehetne következtetni, hogy a szövetkezetek betöltötték feladatukat, és erre a formára már nincsen szükség, mert a magyar mezőgazdasági piac struktúrája megfelelő, a verseny, ha nem is tökéletes, de legalább az esélyek kiegyensúlyozottak (annak az elméletnek az alapján, amely a szövetkezet piacfenntartó és a piaci működést javító hatását hangsúlyozza, lásd *Torgerson és szerzőtársai* [1989]). Ha megnézzük a piacon jelenleg részt vevő vállalkozások tulajdonosi szerkezetét, akkor a tények mást mutatnak (*1. táblázat*). A termelőkkel szemben álló felvásárlók, a termékértékláncokban szereplő feldolgozó üzemek piaci ereje lényegesen nagyobb,

¹¹ Ezt hangsúlyozta minden vezető menedzser egy kutatás során (Kispál [2000]).

1. táblázat

A mezőgazdaságban működő egyes vállalkozási formák száma Magyarországon,
a szervezeti forma szerint

Megnevezés	1995	2000	2003. december 31.
Kft.	3 636	5 255	5 799
Rt.	186	259	318
Szövetkezet	2 117	1 886	1 556
Egyéb	–	1 157	1 111
Állami gazdálkodó szervezet	–	–	1
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	2 727	4 004	4 109
Egyéni vállalkozás	29 976	26 595	27 592

Forrás: KSH Statisztikai évkönyvek 1996, 2001, 2004, KSH, Budapest

mint a termelőké. Szó sincs kiegyensúlyozott versenyről, inkább monopozóniumról, sok kis eladóval szemben kevés nagy piaci erőt képviselő felvásárló áll.

Noha 1992 decemberére valamennyi mezőgazdasági termelőszövetkezet vagy átalakult valamilyen vállalkozási formává, vagy feloszlott, a keletkezett mezőgazdasági értékesítő, termelő- vagy szolgáltató szövetkezeteket csak bizonyos fenntartással lehet összehasonlítani a nyugati szövetkezetekkel. Jellemző, hogy ezekben a szövetkezetekben a tulajdon a vagyonnevesítéskor keletkezett szerkezetben van jelen, tehát nem a tag gazdasága használja a szövetkezet szolgáltatásait, hanem egy hibrid formában többféle módon érvényesül az előmozdító jelleg. Létezett olyan tag, akinek valóban jelentős mennyiségű vagyona volt a szövetkezetben, föld, gépek vagy állatok, de ezeket a vagyoni eszközöket a szövetkezet kezelte, és nem a tagi gazdaság külön. Volt olyan tag, ahol minimális mértékű volt a tulajdon, és azt is eladta a szövetkezetnek (ez rendszerint földtulajdon volt), majd munkát vállalt a szövetkezetben. Így ezek a Magyarországon átalakult szövetkezetek hibrid szervezeti formák voltak az elmélet alapján, keveredett bennük a szolgáltató és a dolgozói jelleg (Kispál [2000]). Az intézményi környezet hatása itt is jelentősnek mondható. A magyar falvakban igen kevés a munkalehetőség, az ott élők szempontjából létfontosságú a közeli munkáltató léte.

Magyarországon az 1992-es szövetkezeti törvény szabályozta először piacgazdasági alapon a szövetkezeti alakulást és átalakulást. A fennálló helyzet megoldásaként két értékpapírt vezettek be (a részjegyet és az üzletrészt), és kétféle tulajdonosi kört hoztak létre, a tag-tulajdonost (ez a kör elméletkonform abból a szempontból, hogy szavazati joga van), és a kívülálló tulajdonost, akinek nem volt szavazati joga, mivel nem rendelkezett részjeggyel, csak vagyona volt a szövetkezetben. A 2. táblázatból látható, hogy a kívülállók száma ugyan nőtt, de a vagyonarány nem változott lényegesen. Az aktív tagok száma csökkent, de a nyugdíjasok száma is. A vagyonarány viszont gyakorlatilag változatlan maradt. Ez a jogi helyzet szinte előre programozta a befektetői tulajdonú társasággá való átalakulást, pedig – amint az előzőkből látható – nem lett volna erre szükség, hiszen többféle megoldás is létezik, ahol nem kell a szövetkezeti formát feladni. Noha a szövetkezetnek a klasszikus szövetkezetelmélet alapján nem lehet *csak* befektetői tulajdonosa, az új intézményi elméletek és a napi gyakorlat sokszínű megoldásokat hozott létre. Mivel volt olyan tulajdonos, akinek teljes körben nem voltak meg a tulajdonhoz fűződő jogai, ezt a helyzetet próbálta a jog orvosolni a 2000. évi CXIV. törvénnyel és a kapcsolódó 31/2001. (III. 3.) kormányrendelettel. Ezt a törvényt azonban az Alkotmánybíróság megsemmisítette, mert alkotmányellenesnek bizonyult, sértett több alapvető piacgazdasági követel-

2. táblázat

A mezőgazdasági szövetkezetek tulajdonosi és tulajdoni szerkezete,
a vagyonnevesítéskor és 1998-ban

Megnevezés	Az üzletrész tulajdonosok		Vagyonkoncentráció vagyonarány/ számarány
	számaránya	vagyonaránya	
	százalék		
Nevesítéskor			
Aktív tagok	21	37	1,7
Nyugdíjasok	40	42	1,1
Kívülállók	39	21	0,5
Összesen	100	100	1,0
1998-ban			
Aktív tagok	18	37	2,0
Nyugdíjasok	26	30	1,2
Kívülállók	56	23	0,4
Összesen	100	100	1,0

Forrás: MOSZ [1999] 10. o.

ményt, mint például a vállalkozás és gazdasági verseny szabadságát, a szövetkezeti autonómiát és a tulajdonhoz való jogot (18/B/2001. sz. alkotmánybírósági határozat).

Cook [1995] szerint a szövetkezetek csak akkor tudják elérni céljaikat (például a piaci funkcióik betöltését), ha stabil szervezetek. Stabil szervezetekké pedig akkor tudnak válni, ha jól meghatározottak a tulajdonjogok. *Paradox helyzet alakult ki Magyarországon: a szövetkezetek tevékenysége akkor vált igazán ingataggá, amint tisztázódtak a tulajdonviszonyok. Nyilvánvalóan az 1990 előtti szövetkezetek nem hasonlíthatók az elmélet alapján a nyugati szövetkezetekhez, de az elgondolkodtató, hogy a stabil tulajdonjogok destabilizálták a tevékenységet.* Ennek több oka is lehet, ha az elméletet és a gyakorlatot hasonlítjuk össze.

Egyrészt a magyarországi átalakult szövetkezetek speciális tevékenységi köre. Keletkezésük miatt nem tisztán termelő-, szolgáltató- vagy csak marketing-szövetkezetek, hanem hibrid formák. A tulajdonjogokat érvényesítő tulajdonosok számára elsődleges volt a tulajdon feletti rendelkezés joga és a tulajdonból eredő haszon feletti rendelkezés joga, az *usus fructus*. Kizárólagos jogot követeltek a tulajdonjog e formája felett, aminek a törvény által is kezelni próbált aktív külső tulajdonos probléma lett a következménye. Lényeges szempont a törvény által létrehozott külső tulajdonosoknál, hogy ők valóban nem rendelkezhetek teljes mértékben a tulajdonuk által hordozott összes jog felett, mert az *usus*: a használat joga a szövetkezeté volt, az *usus fructus* csak abban az esetben volt az övék, ha volt osztalék, ha nem, akkor ezt sem használhatták. (Ez arra az esetre érvényes, amikor lett volna osztalék, de a közgyűlés megszavazta a nyereség befektetését, és nem fizettek belőle osztalékot. A kérdést bonyolítja, hogy a kívülállóknek nem volt szavazati joguk a közgyűlésen.) Az *abusus*: a tulajdon lényeges megváltoztatásának joga sem volt meg, egyedül eladásra volt joga.

Ha így tekintjük a magyar szövetkezeti átalakulást, akkor a kívülálló tulajdonosok viselkedése nyilvánvalóan előre megjósolható lehetett volna, mivel őket nem kényszerítette semmi a szövetkezeti menedzsment hatalmának elfogadására, sőt, a tulajdonuk révén velük szemben álló hatalommal rendelkeztek.

Magyarországon az osztatlan közös tulajdon a jól működő szövetkezeti gyakorlatban

nem okozott akkora gondot, mint azt az irodalmi adatok alapján elképzelnénk. Volt olyan eset, amikor kifejezetten előnyös volt a léte, például amikor a szövetkezet tagjaitól vagyont (üzletrészt) vásárolt jogi személyként, és az a vagyon az osztatlan közös tulajdonba került (Kispál [2000]).

Korszerű vagy túlhaladott a szövetkezeti forma a mai vegyes gazdaságban? A kérdés megválaszolása annál nehezebbnek bizonyul, minél mélyebben elemezzük e tulajdonforma jellegzetességeit, minél közelebről ismerjük a napi gyakorlatot. Itt nem adható egyértelmű válasz, figyelembe kell venni a szervezeti hatékonyság mellett az intézményi környezet jellegzetességeit, és csak a szervezet és az intézményi környezet együttes elemzése alapján adható válasz, amely nem szükségszerűen általánosítható minden ország gazdaságára.

Hivatkozások

- BÁRDOS KRISZTINA KATALIN [2004]: Vertikális koordináció és tranzakciós költségek. A magyar húsmarhaszektor esete. PhD-értekezés, Budapesti Közgazdaságtudományi és Allamigazgatási Egyetem, agrár-közigazgatási és vidékfejlesztési tanszék.
- BARNEY, J. B.–HESTERLEY, W. [1997]: Organizational Economics: Understanding the Relationship between Organizations and Economic Analysis. Megjelent: *Clegg, S. R.–Hardy, C.–Nord, W. R.* (szerk.) [1997]: Handbook of Organization Studies, Sage, London. 115–147. o.
- BARTON, D. [1989a]: What Is a Cooperative? Megjelent: *Cobia, D. W.* (szerk.) [1989]: Cooperatives in Agriculture. Prentice Hall Career & Technology, Englewood Cliffs, New Jersey, 1–20. o.
- BARTON, D. [1989b]: Principles. Megjelent: *Cobia, D. W.* (szerk.) [1989]: Cooperatives in Agriculture. Prentice Hall Career & Technology, Englewood Cliffs, New Jersey, 21–33. o.
- CENTNER, T. J. [1988]: The Role of Cooperatives in Agriculture: Historic Remnant of Viable Membership Organization? Megjelent: *van Bekkum, O.* (szerk.): Cooperative Models and Farm Policy Reform. Van Gorcum, Assen, 2001.
- CHADDAD, F. R.–COOK, M. L. [2003]: The Emergence of Non-Traditional Cooperative Structures: Public and Private Policy Issues, Paper prepared for presentation at the NCR-194 Research on Cooperatives Annual Meeting, 2003. október 29. Kansas City, Missouri.
- COBIA, D. W. (szerk.) [1989]: Cooperatives in Agriculture, Prentice Hall Career & Technology. Englewood Cliffs, New Jersey.
- COOK, M. L. [1995]: The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, 77. 1153–1159. o. <http://www.ssu.missouri.edu/faculty/mcook/cv/ajae.pdf>.
- COASE, R. H. [1937/2004]: A vállalat természete. Megjelent: A vállalat, a piac és a jog. Tankönyvkiadó, Budapest, 53–83. o.
- EGERSTROM, L. [2004]: Obstacles to Cooperation. Megjelent: *Merrett, C. D.–Walzer, N.* (szerk.): Cooperatives and Local Development. M. E. Sharpe, Armonk, NY.
- INGALSBE, G.–GROVES, F. [1989]: Historical Development. Megjelent: Cooperatives in Agriculture. Prentice Hall Career and Technology, Englewood Cliffs, New Jersey.
- JENSEN, M. C.–MECKLING, W. H. [1976]: Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, No. 4. 305–360. o. http://papers.ssrn.com/sol3/paper.taf?ABSTRACT_ID=94043
- KIESER, A. [1995]: Szervezetelméletek. Aula, Budapest.
- KISPÁL-VITAI ZSUZSA [2000]: Szövetkezetek a piacgazdaságban. PhD-értekezés.
- KLEIN, P. G. [1998]: New Institutional Economics. University of Missouri at Columbia. Contracting and Organizations Research Institute (CORI), Working Paper Series, <http://ssrn.com/abstract=115811>.
- MCDONALD, J. M.–AHEARN, M. C.–BANKER, D. [2004]: Organizational Economics in Agriculture Policy Analysis, CORI Working Paper 2004-02. <http://ssrn.com/abstract=509005>.

- MENARD, C. [2004]: A New Institutional Approach To Organization. Megjelent: *Menard, C.–M. Shirley* (szerk.): Handbook of New Institutional Economics. Kluwer, Boston–Dordrecht, 281–318. o.
- MENARD, C.–KLEIN, P. G.[2004]: Organizational Issues in the Agri-Food Sector: Toward a Comparative Approach, CORI Working Paper, 2004-03. <http://ssrn.com/abstract=509007> .
- MERRETT, C. D.–WALZER, N. [2004]: Cooperatives and Local Development. M.E. Sharpe, Armonk, NY.
- MOSZ [1999]: Előterjesztés a szövetkezés helyzetéről a mezőgazdaságban. Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Országos Szövetsége, Budapest.
- NILSSON, J. [2001]: Organisational principles for cooperative firms. Scandinavian Journal of Management, Vol. 17. No. 3. 329–356. o.
- NORTH, D. C. [1996]: Economic Performance Through Time: The Limits to Knowledge. <http://econwpa.wustl.edu/eps/eh/papers/9612/9612004.pdf>
- NORTH, D. C. [2005]: Institutions and Credible Commitment, <http://econwpa.wustl.edu/eps/eh/papers/9412/9412002.pdf>
- SHAFFER, J. D. [1987]: Thinking about farmers' cooperatives, contracts and economic coordination. Megjelent: *Royer, J. S.* (szerk.): Cooperative theory: new approaches, ACS Service report, 18. USDA, Washington DC.
- SZABÓ G. GÁBOR [1997]: Usefulness and possibilities of using the „co-operative identity” concept in economic analysis of co-operatives. Acta Agraria Kaposváriensis, Vol 1 No1, 67–79. o. <http://www.kaposvar.pate.hu/PDF/VOL1NO1/13Szabo.pdf>
- SZABÓ G. GÁBOR [2005]: A szövetkezeti identitás – egy dinamikus megközelítés a szövetkezetek fejlődésének gazdasági nézőpontú elemzésére. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- TORGERSON, R. E.–REYNOLDS, B. J.–GRAY, T. W. [1998]: Evolution of Cooperative Thought. Theory and Purpose. Journal of Cooperatives, 13. 1–20. o.
- VAN BEKKUM, O. [2001]: Cooperative Models and Farm Policy Reform. Van Gorcum, Assen.
- WILLIAMSON, O. E. [1985]: The economic institutions of capitalism, The Free Press, New York
- WILLIAMSON, O. E. [1997]: Hierarchies, markets and power in the economy: an economic perspective. Megjelent: *Menard, C.* (szerk.): Transaction Cost Economics, Recent Developments. Edward Elgar, Cheltenham, 1997.