

Voedselmarkten en transactiekosten in West-Afrika

marktwerking op de maïsmarkt in Benin

Clemens Lutz

Privatisering en deregulering van de voedselmarkten is het recept van de Wereldbank dat veel ontwikkelingslanden in de jaren 90 hebben voorgeschreven gekregen. De beperkingen van dit beleid worden volgens de auteur steeds duidelijker: privatisering is geen panacee voor hoge transactiekosten. Gebrek aan informatie blijkt de maïshandel in Benin te belemmeren en beperkt met name de activiteiten die boeren en potentiële toetreders (kleine handelaren) op de markt zouden kunnen spelen. Organisaties van boeren, handelaren en consumenten spelen een cruciale rol bij het ontwikkelen van instituties die de transactiekosten beperken en de marktwerking verbeteren. Daarbij is, zo concludeert de auteur, een actieve faciliterende rol van de overheid gewenst (van de redactie).

De organisatie van de maïshandel in Benin brengt aanzienlijke kosten met zich mee. De literatuur over het functioneren van voedselmarkten in Afrika heeft hier veelvuldig aandacht aan besteed (voor een overzicht zie Harriss, 1982 en Abbott, 1993). Vooral in het verleden hebben sociale wetenschappers gewezen op het grote verschil in prijzen die de producenten ontvangen en de consumenten betalen. Velen zagen dit als bewijs voor het bestaan van overwinsten, die handelaren kunnen realiseren als gevolg van marktimperfecties. Echter, in veel economisch onderzoek wordt de conclusie getrokken dat op de meeste marktsegmenten sprake is van competitie (Jones, 1972, Hoff et al., 1993). Ook in Benin blijkt dat slechts op enkele marktplaatsen oligopolies de marktwerking

* De auteur is verbonden aan de Faculteit Bedrijfskunde van de Rijksuniversiteit Groningen (Cluster Marketing). Een woord van dank, voor commentaar op een eerdere versie van dit artikel, is verschuldigd aan Andries Klaasse Bos, Robert Lensink en twee referenten van dit tijdschrift.

verstoren (Lutz, 1994). Desondanks zijn de kosten verbonden aan ruil via de markt groot. Transport en opslag (kapitaal) zijn duur en de markt is 'imperfect', 'incompleet' en 'dun' (zie volgende paragraaf). De grote prijsverschillen tussen boer en consument worden in de regel verklaard door de kosten van ruil via de markt. De cruciale vraag is niet of er overwinsten in het markt-kanaal gerealiseerd worden, maar of het mogelijk is het markt-kanaal op een efficiëntere wijze te organiseren.

Het belang van deze vraagstelling komt vooral voort uit het feit dat de sociaal-economische positie van de meeste producenten en consumenten precair is. In Benin zijn de producenten over het algemeen kleine boeren die in eerste instantie voor zelfvoorziening produceren en slechts een beperkt surplus op de markt verkopen. De finale vraag op de markt komt veelal van loonarbeiders, ambtenaren en werkzoekenden in de stad, die over geringe koopkracht beschikken. Een groot deel van hun inkomen wordt aan voedsel besteed en in het bijzonder aan maïs; het basis-voedsel dat twee tot drie keer per dag op het menu staat. In de stad besteedt deze groep consumenten 70 tot 80 % van het inkomen aan voedsel. Een belangrijk deel van de prijs van voedsel (40 tot 50%) is bestemd om de distributie, zoals de organisatie van transport en opslag, te financieren (zie Harrison, 1987). De hoge transactiekosten² belemmeren het functioneren van de markt en kunnen de voedselzekerheid in arme landen in gevaar brengen.

De onderzoeksvraag in dit artikel spitst zich toe op marktwerking en de kosten van ruil via de maïsmarkt in Benin. De transactiekostentheorie biedt een kader voor de analyse en is toegespitst op de vraag hoe de beheersstructuur zou kunnen worden aangepast om de markt efficiënter te laten functioneren. Een efficiënte distributie van maïs is gebaseerd op een mix van zelfvoorziening en markt. Produceren en opslaan voor zelfvoorziening blijft voor veel boeren de belangrijkste manier om zich van maïs voorzien (Fafchamps et al., 1995). Voor de bevoorrading van urbane gebieden is de markt echter belangrijker en spelen private handelaren en coöperaties van boeren een cruciale rol in het beperken van de transactiekosten. Teneinde marktintegratie te verbeteren en transactiekosten op de maïsmarkt te verlagen, wordt er voor gepleit bestaande marktinstituties aan te passen. Kosten voor transport en opslag verklaren slechts een deel van de transactiekosten. Naast transport is de beheersstructuur van het markt-kanaal, tussen producent en consument, van invloed op de gemaakte kosten. Verschillende tussenpersonen zijn actief in de markt, terwijl boeren nauwelijks commerciële taken uitvoeren.

² In de literatuur wordt een onderscheid gemaakt tussen productiekosten en transactiekosten. Het doel van een organisatie moet zijn om het totaal van deze kosten te minimaliseren (zie Matthews 1986). Volgens de hier gebruikte definitie van transactiekosten (zie paragraaf 4) worden alle kosten van vermarkting tot de transactiekosten gerekend.

In de volgende paragraaf (1) zal eerst de voedselmarkt van Benin worden gekarakteriseerd. Paragraaf 2 analyseert de transactiekosten in het handelskanaal. Tenslotte worden enkele mogelijkheden voor een efficiëntere organisatie van de ruil gegeven. De analyse is toegespitst op het functioneren van inter-regionale arbitrage. Twee andere taken die veelal tot de commerciële activiteiten worden gerekend laten we hier buiten beschouwing: opslag van graan, omdat dit vooral door rijkere boeren en niet door handelaren wordt uitgevoerd, en verwerking van graan, omdat maïs in Benin in onverwerkte vorm wordt verkocht aan de consument.

1. Een karakteristiek van de voedselmarkt in Benin

Veel overheden in de tropen hebben grote belangstelling voor de ontwikkelingen op de voedselmarkt, omdat de beschikbaarheid van goedkoop voedsel voor de sociaal-economische stabiliteit van belang is. In de 70'er en begin 80'er jaren werd in de discussies over Afrikaanse voedselmarkten vooral het falen van de private handel naar voren gebracht. Ook in Benin zijn heftige debatten gevoerd over het nut van de handelaar en door de overheid zijn zij enige tijd consequent omschreven als malafide. In veel landen heeft deze discussie de overheid aangezet tot interventies in de markt. Veel ervaringen met deze interventies hebben echter geleerd dat het marktfalen slechts werd vervangen door overheidsfalen, met als resultaat nog hogere transactiekosten. Dit heeft er mede toe geleid dat veel Beninezen meer vertrouwen hebben in de handelaren dan in de overheid. De tekorten op overheidsbegrotingen en betalingsbalansen hebben veel landen er toe gedwongen hun beleid aan te passen. In het kader van de structurele aanpassingsprogramma's, die onder druk van Wereldbank en IMF in de meeste West-Afrikaanse landen worden uitgevoerd, is de strategie van directe interventies verlaten en wordt het liberale prijsmechanisme aanvaard als instrument om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen (World Bank, 1997). Echter, nu wordt ook weer duidelijk dat de markt kan falen en hoge kosten met zich meebrengt. Hieronder wordt een aantal kenmerken van de maïsmarkt in Benin besproken, waaruit de hoge transactiekosten verklaard kunnen worden.

Een markt voor voedselgewassen. De graanmarkt is afhankelijk van het seizoenmatige karakter van de productie en de klimatologische omstandigheden. De oogst in Benin vindt op verschillende momenten plaats. In het zuiden van het land zijn er twee oogsten (juli-augustus en december), in het noorden wordt vanaf oktober tot december geoogst. De periode januari - juli wordt omschreven als de 'hungry season' omdat er geen maïs wordt geproduceerd. De markt heeft hier de belangrijke taak om 'arbitrage in de tijd' te verrichten en aanbod tot het aanbreken van de nieuwe oogst te garanderen. Deze taak verhoogt de transactiekosten omdat kapitaal, nodig voor de financiering van opslag, schaars is.

De klimatologische omstandigheden in Benin, in het bijzonder de regenval, zijn niet stabiel en daarmee zijn zowel de omvang van de oogst als het moment van de oogst variabel. Het gevolg is dat gedurende de oogstperioden onzekerheid over vraag en aanbod in de markt een grote rol speelt. Dit betekent dat de variabele seizoensproductie niet alleen gevolgen heeft voor het functioneren van arbitrage in de tijd (opslag), maar ook hoge eisen stelt aan arbitrage in de ruimte. Lokale vraag en aanbod verhoudingen veranderen voortdurend.

Imperfecte markten. Een perfecte markt voldoet aan specifieke eisen, zoals volledige informatie, concurrentie, mobiliteit van actoren en homogeniteit van het product. In de Beninese praktijk wordt aan deze criteria slechts in beperkte mate voldaan. In de literatuur over voedselmarkten in West-Afrika wordt voornamelijk bij de eerste drie voorwaarden stil gestaan. In Benin is informatie over lokale vraag en aanbod verhoudingen beperkt en kostbaar. De handelaar krijgt informatie door de lokale markt te bezoeken, en via informele netwerken waarin collega's, transporteurs en boeren participeren. Voor nieuwe toetreders tot de markt en in het bijzonder kleine handelaren, is het gebrek aan informatie een belangrijke barrière. Dit verklaart waarom de meeste handelaren op een gering aantal marktplaatsen actief zijn.

Het gebrek aan concurrentie wordt in veel case studies naar voren gebracht als belangrijke belemmering voor het marktfunctioneren. In Benin blijkt dit probleem zich voor te doen op enkele specifieke segmenten in de maismarkt. Op sommige regionale markten zijn lokale organisaties van handelaren in staat hun belangen af te schermen tegen concurrentie van buiten de regio. Informele regels kunnen boeren verplichten het surplus aan lokale handelaren te verkopen. In de grotere markten zijn deze informele afspraken niet effectief. Het aantal potentiële handelaren maakt de naleving van een dergelijke afspraak onmogelijk. Bovendien, worden deze regels ontweken door bijvoorbeeld het product te transporteren en op een andere markt, of via het informele marktsegment, te verkopen.

De keuzevrijheid van actoren op de markt kan beperkt zijn. Dit wordt in de literatuur niet alleen in verband gebracht met een gebrek aan concurrentie maar ook met het bestaan van 'interlinked-markets'. Boeren die maïs verkopen hebben soms geld geleend van de handelaar onder de voorwaarde dat zij na de oogst een deel van het surplus aan hem/haar zullen verkopen. Deze contracten beperken de mobiliteit van de boeren op de markt.

Incomplete markten. Een van de voorwaarden voor een perfecte markt is dat er een complete set van deelmarkten bestaat waar alle diensten en goederen geleverd kunnen worden (Ellis, 1992). Net zoals de hierboven genoemde condities voor een perfecte markt wordt ook dit ideaal in Benin slechts in beperkte mate gerealiseerd. Belangrijke belemmeringen voor de voedselmarkt in West-

Afrika hangen samen met het functioneren van de kredietmarkt, de transportmarkt en het ontbreken van de termijnmarkt.

Handelaren hebben nauwelijks toegang tot krediet faciliteiten bij banken: de spaar en kredietmarkt is onderontwikkeld. Gedurende de economische en politieke crises in 1988 zijn alle banken failliet gegaan. Er is een gebrek aan wederzijds vertrouwen waardoor handelaren de activiteiten veelal met eigen kapitaal financieren. Het gevolg is dat schaalvoordelen niet altijd gerealiseerd worden, dat de handelaren slechts in beperkte mate betrokken zijn bij de opslag van graan en dat zij zeer terughoudend zijn in het aangaan van financiële banden met de boeren ('interlinked markets'). De 'opportunity costs' van kapitaal zijn hoog. In Benin blijken lokale welgestelde boeren deze laatste functies te vervullen.

De handelaar is afhankelijk van de transportmarkt. De overgrote meerderheid van actoren zijn 'petty traders' die kleine hoeveelheden maïs opkopen en elders verkopen. Zij beschikken niet over een eigen vervoermiddel en maken gebruik van personentaxi's (bussen) en vrachtwagens. Vervoerskosten zijn dan ook een belangrijk element in het totaal van de transactiekosten. Bovendien beïnvloeden transportkosten de marktstructuur van de voedselmarkt omdat deze kosten de concurrentiekracht van kleine handelaren in grote mate bepalen (Tabel 2).

'Thin markets'. De mogelijkheden die de markt de kleine Beninese boeren biedt zijn vaak minder aantrekkelijk dan de baten van een productiesysteem gericht op zelfvoorziening³. Deze boeren beschouwen hun graanschuur als liquide kapitaal dat aangesproken kan worden wanneer er geld nodig is. De verkoopstrategie is beperkt tot het vinden van een handelaar die snel het product in geld om kan wisselen. Arbitrage in tijd en ruimte wordt slechts in zeer beperkte mate in de verkoopstrategie betrokken. Deze eigenschap van producenten heeft grote invloed op de marktstructuur. De aangeboden hoeveelheden zijn over het algemeen klein (minder dan honderd kilo) waardoor het verzamelen van het product een tijdrovende activiteit voor de groothandel is.

Instabiliteit van het marktbeleid. Na de onafhankelijkheid in 1960 wordt het beleid van de overheid ten aanzien van de voedselmarkt niet gekenmerkt door transparantie en stabiliteit. Enkele pogingen zijn ondernomen om de graanmarkt te beheersen maar het ontbrak aan middelen en organisatie om dit ook uit te

³ Matthews (1986, p. 906, zie ook noot 2) formuleert dit probleem in algemene termen als volgt: "Family production tends to make for high production costs because it restricts exploitation of scale economies and may create mismatches between talents and occupation. On the other hand it tends to reduce transaction costs, because if instead you have a lot of dealing with strangers you have to devote more resources to checking up on their personal characteristics and safeguarding yourself against opportunism."

voeren. Een nationale graanbank is opgericht maar heeft nooit het benodigde budget ter beschikking gekregen om de plannen uit te voeren. Ook heeft de overheid geprobeerd de handel in voedsel via regelgeving te controleren:

- Het heffen van een patentrecht om handel te drijven.
- Het heffen van marktbelastingen: zowel nationale als lokale belastingen.
- Het regelen van invoer en uitvoer via tarieven en quota.

In de laatste decennia zijn deze regels vaak toegepast om de activiteiten van handelaren te beperken. De politieke ideologie van de 70'er en begin 80'er jaren ondersteunde dit beleid omdat de handelaar als profiteur werd afgeschilderd. Deze politiek leidde tot willekeurige regelgeving en verminderde de transparantie in de markt. Het werd een barrière voor toetreding, waardoor concurrentie onnodig werd beperkt tot die handelaren die zich, middels het omkopen van de controleur, wisten te beschermen tegen de toegepaste regels. In de jaren 90 staat liberalisering van de handel centraal in het debat over de voedselmarkt. Belastingen zijn verlaagd en soms zelfs afgeschaft, de formele regelgeving is versoepeld. De vraag is vooralsnog in hoeverre dit beleid ook op lokaal niveau wordt uitgevoerd⁴ en hoe lang de overheid dit beleid zal volhouden⁵.

Een van de belangrijke effecten van dit beleid is geweest dat het de ontwikkeling van de private markt als instituut heeft belemmerd. Investerings in marktplaatsen, marktinformatiesystemen, organisaties van boeren en handelaren hebben weinig aandacht gekregen. Ook heeft de onvoorspelbaarheid van de regelgeving de ontwikkeling van een informeel marktsegment bevorderd. Het resultaat is een niet transparante marktstructuur die gekenmerkt wordt door hoge transactiekosten.

Instabiele prijzen en imperfecte marktintegratie. De bovenstaande kenmerken verklaren de grilligheid van prijzen in de graanmarkt⁶ (Tabel 1). We hebben

⁴ In een studie naar het functioneren van de grenshandel wordt aangetoond dat de verschillen tussen de officiële regelgeving en de toegepaste regels groot kunnen zijn. Douaniers passen 'ad hoc' regels toe als drukmiddel om over een afkoopsom met de handelaar te kunnen onderhandelen (zie Fanou et al., 1991 en Smith et al., 1994). Veel handelaren geven er de voorkeur aan geen officiële belastingen te betalen en rechtstreeks te onderhandelen omdat er toch altijd wel wat betaald moet worden om de vrije doorgang te verkrijgen. In het algemeen geldt voor Benin dat het verschil tussen formele politiek en toegepaste regelgeving, groot is.

⁵ Tot 1990 werd Benin geregeerd door een militair regime dat zich liet inspireren door de marxistisch-leninistische ideologie. In 1990 komt een burger-president aan de macht die zich in sterke mate liet leiden door een liberale ideologie. In 1996 wordt de oude president, de militair Kerekou, herkozen. Zijn economisch beleid is niet zozeer gebaseerd op een ideologie maar meer op opportunisme. Onduidelijk is hoe dit het marktbeleid in de toekomst zal gaan beïnvloeden.

⁶ De informatie is gebaseerd op veldwerk in de periode 1987-1989. Verschillende enquêtes zijn uitgevoerd om informatie van de actoren op de markt te verkrijgen: 295 consumenten zijn geïnterviewd, 225 handelaren en 142 boeren. Prijzen op 13 markten zijn gedurende de genoemde

onderzocht in hoeverre de prijzen op verschillende marktplaatsen met elkaar samenhangen: in hoeverre is er sprake van marktintegratie? Een econometrische analyse van de marktprijzen over de periode 1987-1990 laat zien dat de verschillende prijsreeksen zijn gecointegreerd. Hiermee wordt aangetoond dat de prijsreeksen op lange termijn met elkaar samenhangen en dat een proces van arbitrage operationeel is. Echter, aan een efficiënt systeem worden hogere eisen gesteld in de zin dat de markten zich op korte termijn moeten aanpassen. Een analyse van de prijsaanpassingen op de korte termijn laat zien dat het 40 tot 100 dagen kan duren voordat een prijsschok op een markt voor 80% aan de andere markten wordt doorgegeven⁷. De traagheid waarmee prijsveranderingen worden doorgegeven bevestigt de problemen die voortvloeien uit de hierboven genoemde kenmerken van de maïsmarkt.

Tabel 1: Gemiddelde prijzen en prijsvariatie op de onderzochte markten

	Observatie periode	Gemiddelde		Variatie		Pc-Pi /n	VC	max(Pc-Pi)	min(Pc-Pi)
		P _w (Fcfa)	Coefficiënt	Pmax	Pmin				
Cotonou	9/87 - 9/89	73	25%	119	43	-	-	-	-
Bohicon	9/87 - 9/89	69	27%	116	40	7,7	75%	26,6	-10,3
Parakou	3/88 - 9/89	61	29%	113	39	19,6	49%	42,6	-39,2
Azove	9/87 - 9/89	60	36%	111	28	14,3	51%	34,5	-10,5
Ketou	2/88 - 9/89	58	30%	93	27	16,7	40%	35,5	-2,5
Dassa	11/87 - 9/89	56	29%	120	28	19,6	51%	49,3	-23,2
Nikki	3/88 - 9/89	51	28%	84	33	27,8	54%	54,3	-13,1

De periode van observatie betreft de periode van de enquête in elke marktplaats. Zes prijsaannameingen zijn per marktdag geregistreerd en gemiddeld om de prijs per dag te krijgen.

Gemiddelde P_w is de gemiddelde groothandelsprijs gedurende de periode van observatie. Honderd frank cfa had een waarde van 66 cent. Sinds de devaluatie in 1994 is de waarde van de cfa gehalveerd. De variatiecoëfficiënt is gelijk aan de standaard deviatie gedeeld door de gemiddelde prijs.

Pmax = maximum prijs,

Pmin = minimum prijs,

|Pc-Pi|/n = gemiddeld prijsverschil tussen de hoofdstad Cotonou en de aangegeven markt,

VC = variatie coëfficiënt voor het prijsverschil,

max(Pc-Pi) = maximum prijsverschil,

min(Pc-Pi) = minimum prijsverschil.

Bron: Lutz 1994

periode voor elke marktdag geregistreerd. Zie Lutz (1994) voor een uitgebreide beschrijving van de data.

⁷ In Kuiper, Lutz, van Tilburg (forthcoming), wordt de gevolgde methode uiteengezet en de resultaten uitvoerig besproken.

2. Transactiekosten in het markt-kanaal

In veel marktstudies wordt de vraag centraal gesteld, of markten geïntegreerd zijn (Dercon, 1995). Deze analyses bestuderen de samenhang tussen prijzen maar geven geen aandacht aan het totaal van de transactiekosten. Een zwakke samenhang tussen prijzen op twee markten betekent echter niet automatisch dat de markt inefficiënt is. Sommige marktparen kunnen hoge transactiekosten, met zwakke integratie combineren zonder dat prijsverschillen groter zijn dan de transactiekosten. Onderzoek naar marktefficiëntie zou juist aandacht moeten geven aan het totaal van de gemaakte transactiekosten. Een analyse van het markt-kanaal en de transactiekosten is hiervoor meer relevant.

Transactiekosten en instituties. In het model van de perfecte markt zijn individuen volledig geïnformeerd over vraag en aanbod verhoudingen. "Consequently, prices are a sufficient allocative device, providing valuable insights into the nature of exchange in decentralized markets" (North 1992, p. 30). Coase (1960) heeft duidelijk gemaakt dat alleen onder de strikte voorwaarde dat er geen transactiekosten zijn de klassieke theorie tot optimale allocatie leidt. Volgens de theorie van de nieuwe institutionele economie zijn de productmarkten imperfect en worden zij gekenmerkt door het bestaan van transactiekosten en instituties die nodig zijn om ruil via de markt te coördineren. Vooral de benadering van Williamson (1985) is waardevol: het vergelijken van de transactiekosten en het verkennen van mogelijkheden om deze terug te dringen door de beheersstructuren aan te passen.

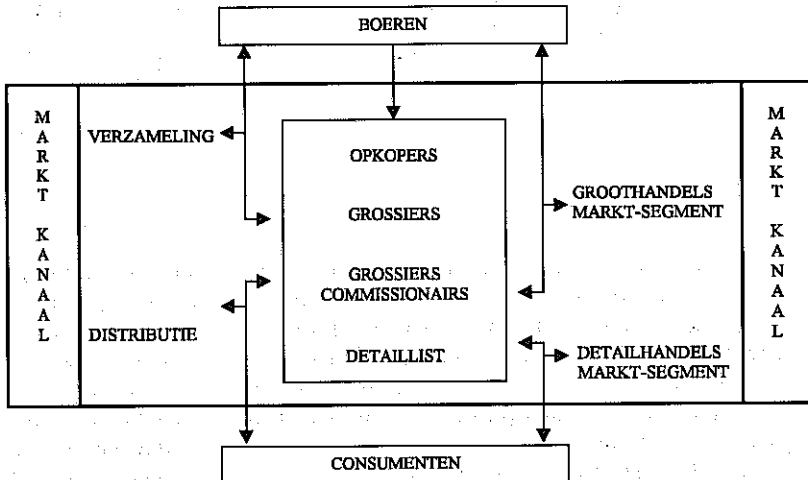
"Transaction costs originate in imperfect information, transportation, search, negotiation, recruitment, monitoring and supervision, motivation, enforcement, coordination, management, etc." (De Janvry et al., 1994). In deze brede definitie kunnen alle kosten die met handel te maken hebben worden ondergebracht; zowel de kosten van coördinatie, opslag, transport en verwerking. In de literatuur wordt veelal een meer beperkte definitie van transactiekosten gevolgd. Eggerston (1990) onderscheidt kosten van informatie, onderhandelingskosten, en de kosten die gemaakt worden om de naleving van contracten af te dwingen. In dit onderzoek is de brede definitie van transactiekosten gevolgd omdat deze alle kosten van ruil via de markt integreert.

Instituties coördineren transacties en kunnen als volgt worden gedefinieerd (North, 1989, p. 1321): "Institutions are rules, enforcement characteristics of rules, and norms of behaviour that structure repeated human interaction". De belangrijkste rol van instituties is dat zij onzekerheid in geval van imperfecte informatie verminderen en het afsluiten van transacties tussen individuen vergemakkelijken. Instituties kunnen de transactiekosten verlagen, zoals bijvoorbeeld: het verstrekken van marktinformatie; het ontwikkelen van een systeem

voor transparante regelgeving en betrouwbare mechanismen om overeenkomsten af te dwingen; het organiseren van de krediet, transport en telecommunicatie markt; het introduceren van een standaard voor kwaliteiten, etc. Instituties zijn dynamisch en het ontwikkelen van de juiste institutionele omgeving verdient aandacht, zeker in West Afrika waar de voedselmarkt nog veel ontwikkelingen te wachten staat.

Markt-kanalen (marketing channels). Marktplaatsen (dagmarkten) in Benin vormen een netwerk met zowel horizontale als verticale relaties. De horizontale relaties tussen markten vormen een *spatial market network*: het betreft transacties op verschillende marktplaatsen op hetzelfde niveau in het markt-kanaal. De verticale relaties tussen marktplaatsen vormen een *marketing channel*: het betreft opeenvolgende transacties (Figuur 1). Boeren verkopen het product aan opkopers, grossiers kopen het product van de lokale opkopers en verkopen aan de detailhandel die de consumenten bedient. Voor al deze transacties zijn instituties van belang en moeten de actoren over de juiste informatie beschikken om tot een succesvolle transactie te komen: Waar moet verkocht of ingekocht worden? Waar vinden we de juiste kwaliteit? Wat is de juiste prijs? Zijn er aantrekkelijkere marktplaatsen? Welke commerciële diensten worden er aangeboden tegen welke kosten?

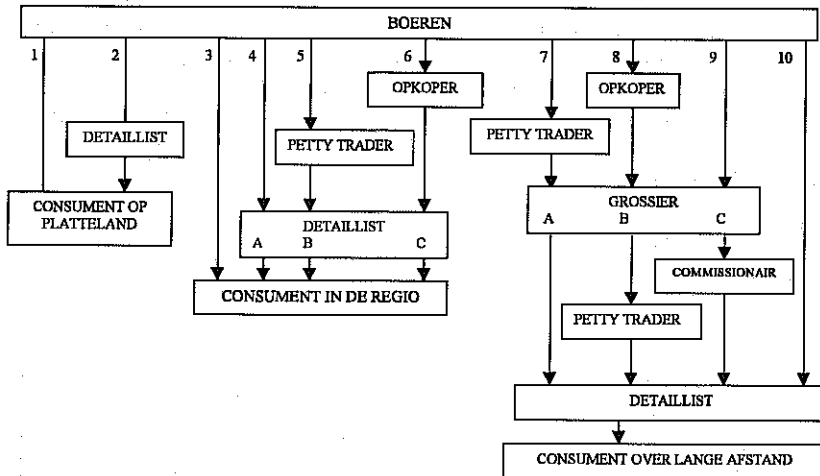
Figuur 1: Het markt-kanaal voor maïs



In een produktmarkt kunnen traditionele 'marketing channels' worden onderscheiden van verticale marketing systemen (VMS). In traditionele channels komen transacties tot stand op formele dagmarkten. Coördinatie vindt plaats op

basis van onderhandelingen over de prijs. Meestal komt slechts eenmalig een transactie tot stand en bestaan er geen vaste banden tussen de verschillende partijen. Verticale marketing systemen worden ontwikkeld om controle te verkrijgen over de kosten en kwaliteit van activiteiten die door andere leden van het marketing channel worden uitgevoerd. Een VMS is een netwerk van bedrijven die hun transacties niet meer door de markt laten coördineren maar op basis van bilaterale contracten tussen de partijen vormgeven. Hoewel hun omvang nog bescheiden is, komen deze contracten ook op de Beninese maismarkt voor. Er is reeds gewezen op lening-leveringscontracten ('interlinked markets') en levering op termijn (termijnmarkt). Het probleem is echter dat er nog nauwelijks instituties bestaan om deze contracten af te dwingen.

Figuur 2: Alternatieve markt-kanalen voor maïs in Benin



Er bestaan verschillende markt-kanalen naast elkaar die het surplus van boeren afstemmen op de vraag van consumenten. De boer wordt de keuze gelaten te verkopen aan een lokale consument, opkoper, petty trader, of direct een transactie te sluiten met een handelaar in de stad. Het aantal tussenpersonen dat opereert in een markt-kanaal is klein als het produkt wordt verkocht aan lokale consumenten. De handelaren die deze functies uitvoeren zijn detaillisten, bijna altijd vrouwen, die met een gering kapitaal wat proberen te verdienen om een bijdrage te leveren aan de dagelijkse kosten van levensonderhoud. Sommige vrouwen van boeren installeren zich op de dorpsmarkt en verkopen hun surplus direct aan de finale consument. Informatie over lokale vraag en aanbod verhoudingen wordt uitgewisseld via sociale relaties op de dorpsmarkt. Echter, wanneer de afstanden toenemen, neemt ook het aantal tussenpersonen in het markt-kanaal toe. De groothandel speelt een belangrijke rol in het coördineren van

transacties tussen het noorden en het zuiden van het land. Toegang tot informatie wordt nu een van de belangrijke problemen voor potentiële toetreders in het markt-kanaal: de transactiekosten nemen toe.

Transactiekosten in het markt-kanaal voor maïs. In het onderstaande worden de transactiekosten gespecificeerd voor 4 markt-kanalen. Een studie van de marktstructuur laat zien dat deze de belangrijkste voedselstromen voor hun rekening nemen⁸. De analyse wordt toegespitst op inter-locale arbitrage omdat de kosten van intra-locale arbitrage beperkt zijn. De detailhandel vervult een additionele dienst in het markt-kanaal (verkopen in kleine hoeveelheden) waarmee de hogere prijs op het detailhandelssegment in de markt is te rechtvaardigen. De tabel laat zien dat de transactiekosten verbonden aan inter-regionale arbitrage een belangrijk deel uitmaken van de gemiddelde verkoopprijs van maïs in de stad: 73 Fcfa (zie tabel 1). Tevens constateren we dat een belangrijk deel van de totale transactiekosten niet is gerelateerd aan kosten voor transport maar aan de organisatie van het marktkanaal.

De transactiekosten die handelaren maken bestaan vooral uit variabele kosten: per marktdag zijn de kosten proportioneel gerelateerd aan de hoeveelheid verhandeld produkt. Alleen de personele reiskosten die de handelaar maakt zijn onafhankelijk van de omzet (quasi fixed cost). Voor de grossiers die op grote schaal handel drijven zijn deze kosten gering (kanaal 1). Voor de detailhandelaren, die op kleine schaal handel drijven en zelf de opkoop organiseren, zijn deze kosten per eenheid produkt zo hoog dat zij niet meer kunnen concurreren met de groothandel als over langere afstand handel wordt gedreven (kanaal 4).

⁸ De meeste transacties komen in een van deze kanalen tot stand en met name in het kanaal 2 (voor de langere afstand) en 3 (voor de kortere afstand). De totale kosten van ruil via de markt zijn hoger dan de in Tabel 4 genoemde bedragen omdat de kosten van transport van boer en consument buiten beschouwing blijven.

Tabel 2: Verdeling van transactiekosten voor 4 markt-kanalen tussen Azové-Cotonou (korte afstand, 144 km) en Nikki-Cotonou (lange afstand, 529 km)*

	AZOVE-COTONOU				NIKKI-COTONOU													
	kanaal 1		kanaal 2		kanaal 3		kanaal 4											
	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%										
OPKOOPT																		
Marktbelasting	3,0	13	3,0	11	2,0	8	2,0	5	2,8	10	2,8	8	1,8	4	1,8	4	1,8	1
vracht (zak)	6,9	28	7,7	29	7,7	30	7,7	18	10,3	39	11,5	34	11,5	24	11,5	24	11,5	8
transp. Handelaar	0,2	1	1,0	4	4,0	15	20,0	48	0,6	2	5,5	16	22,0	46	110,0	81	110,0	81
commissienair	2,9	12	2,9	11	0,0	0	0,0	0	2,9	11	2,9	8	0,0	0	0,0	0	0,0	0
opkoper	1,2	5	1,2	4	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0
overig	1,2	5	1,2	4	0,2	1	0,2	1	1,2	4	1,2	4	0,2	1	0,2	1	0,2	1
bruto winst	4,0	16	5,0	19	5,0	19	5,0	12	4,0	15	5,0	15	5,0	11	5,0	11	5,0	4
totaal opkoop	19,4	80	22,0	82	18,9	73	34,9	84	21,8	81	28,9	85	40,5	86	128,5	95	128,5	95
DISTRIBUTIE																		
marktbelasting	1,0	4	1,0	4	1,0	4	1,0	2	1,0	4	1,0	3	1,0	2	1,0	2	1,0	1
overig	0,0	0	0,0	0	1,0	4	1,0	2	0,0	0	0,0	0	1,0	2	1,0	2	1,0	1
bruto winst	5,0	16	5,0	14	5,0	19	5,0	12	5,0	15	5,0	12	5,0	10	5,0	10	5,0	3
Totaal	25,4	100	28,0	100	25,9	100	41,9	100	27,8	100	34,9	100	47,5	100	135,5	100	135,5	100

Kanaal 1 = grossier die grootschalig +/- 10,000kg per markt-dag opkoopt. Kanaal 2 = grossier die kleinschalig +/- 1,000kg per markt-dag opkoopt en verkoopt. Beide grossiers schakelen een opkoper en een commissienair in en bevoorraden detaillisten. Kanaal 3 = detaillist die +/- 500kg opkoopt en +/- 100kg per markt-dag verkoopt. Kanaal 4 = detaillist die +/- 100kg per markt-dag opkoopt en verkoopt. De detailhandelaren in kanaal 3 en 4 gebruiken geen diensten van grossiers bij het opkopen van maïs. De belastingen zijn gelijk voor elke actor. Vrachtkosten zijn gelijk voor de actoren in kanaal 2, 3 en 4. De grossier die op grote schaal inkoopt (kanaal 1) kan een reductie van 10% onderhandelen. De grossiers betalen alleen een enkele reis voor hun persoonlijk vervoer, op de terugweg wordt niet betaald omdat de kosten van vervoer voor de persoon zijn inbegrepen in de vrachtkosten. De bruto winstmarge voor de handelaar (volgens hun eigen schatting) varieert tussen de 4 en 6 frank per kilo (Lutz, 1994). In de berekening is een bruto marge van 5 frank opgenomen als normale markup (4 frank voor de grossier in kanaal 1). Bron: Lutz 1994

De vaste kosten zijn gering in omvang maar moeilijk exact vast te stellen. De meeste handelaren bezitten nauwelijks vast kapitaal zoals een vrachtauto, een opslagruimte of andere duurzame instrumenten. Transactiekosten die voortvloeien uit het verwerven van informatie zijn de belangrijkste vaste kosten (sunk costs). Omdat handel veelal via traditionele markt-kanalen plaatsvindt, zijn deze kosten gerelateerd aan het verwerven van informatie over de marktstructuur en het opbouwen van netwerken (het zoeken naar vaste klanten en handelspartners en het onderhouden van goede contacten met de controleurs en lokale organisaties om het transport van goederen te bespoedigen en belastingen te ontwijken). Vooral de grossiers die op grote schaal handel drijven kunnen in deze activiteiten investeren omdat de kosten over een grote omzet worden verdeeld. Handelaren die kleine hoeveelheden omzetten zijn inert en drijven minder handel met commissionairs (opkopers en brokers); hun netwerken beperken zich vaak tot familieleden en vrienden.

Omdat de kosten verbonden aan het verwerven van informatie niet voor elke transactie zijn af te leiden, zijn deze opgenomen in de bruto winstmarge van de handelaar: een vergoeding voor geïnvesteerd kapitaal, management en risico. De componenten zijn moeilijk te onderscheiden en handelaren zijn zeer terughoudend in het verschaffen van informatie over deze aspecten. Dit is begrijpelijk omdat dit de kern van hun handelsactiviteiten betreft. Teneinde een idee te krijgen is de handelaren gevraagd een schatting te geven van de normale bruto winstmarge die zij per transactie (koop en directe verkoop) realiseren. In de berekening is hiervan gebruik gemaakt om de totale transactiekosten te kunnen schatten.

Per eenheid verhandeld produkt worden de hoogste transactiekosten in kanaal 4 gemaakt. Vooral wanneer de afstanden tussen marktplaatsen toenemen stijgen de kosten. De rol die dit type markt-kanaal speelt is dan ook beperkt tot transacties over geringe afstand; bijvoorbeeld een detailhandelaar die zich in de buurt op dorpsmarkten bevoorraadt. Het markt-kanaal 1 maakt de laagste kosten per eenheid produkt. Een belangrijke voorwaarde is echter dat minstens 10.000 kilo maïs per marktdag wordt omgezet, om van de schaalvoordelen te kunnen profiteren. Aan deze voorwaarde kunnen de meeste handelaren niet voldoen omdat het aanbod op de marktplaatsen te klein is.

Het is opmerkelijk dat de totale kosten voor kanaal 2 en 3 nauwelijks verschillen wanneer de afstanden beperkt blijven. In deze markt-kanalen worden de voordelen voor grossiers (lagere transportkosten) teniet gedaan door de nadelen (inschakelen van commissionair en detailhandelaar). Dit resultaat maakt duidelijk waarom er zoveel petty traders op de markt actief zijn. De schaalvoordelen die grossiers kunnen behalen doen zich alleen voor bij handel over langere afstanden. Lokale arbitrage is een taak voor petty traders.

Prijverschillen. Nu de transactiekosten berekend zijn is het mogelijk om deze te gebruiken als standaard voor de maximale prijsverschillen die getolereerd kunnen worden op basis van efficiency overwegingen. In tabel 3 wordt de standaard vergeleken met de geobserveerde prijsverschillen tussen twee marktplaatsen. De percentages drukken uit hoe vaak het prijsverschil op twee opeenvolgende marktdagen groter is dan de standaard. Uit de tabel blijkt dat zelfs voor markt-kanalen 2 en 3 de standaard regelmatig wordt overschreden. Dit is opmerkelijk omdat er geen formele toetredingsbarrières op de markt bestaan en het aantal handelaren groot is.

Tabel 3: Overschrijding van de standaard voor maximale prijsverschillen op twee opeenvolgende marktdagen*

Verkoop: Opkoop:	Cotonou Groothandel Kanaal 2	Cotonou Detailhandel Kanaal 2 en 3	Lokale Detailhandel
Cotonou	-	-	48 %
Bolicon	3 %	8 %	23 %
Parakou	18 %	6 %	n.b.
Azové	7 %	23 %	23 %
Dassa	31 %	39 %	72 %
Kétou	9 %	19 %	13 %
Nikki	46 %	20 %	n.b.

De standaard voor maximale prijsverschillen is berekend in Tabel 2 (kanaal 2 en 3). Het percentage geeft aan voor hoeveel observaties de prijsverschillen tussen twee marktplaatsen de standaard overschrijdt voor twee opeenvolgende marktdagen: overschrijding op marktdag t+1 en op t+2.

n.b. = niet beschikbaar

Bron: Lutz 1994

Handelaren kopen op basis van verwachte prijzen die af kunnen wijken van de gerealiseerde prijzen. Daarom kunnen enkele waarnemingen van prijsverschillen die de marge overschrijden geaccepteerd worden. Echter, wanneer sommige markten het relatief slechter doen dan duidt dit op een gebrek aan marktwerking. De integratie tussen de hoofdstedelijke markt Cotonou en de markten in het noorden (Dassa, Nikki, Parakou) is een probleem. Vooral omdat het noorden de graanschuur voor Benin is, waar boeren maïs als cashcrop verbouwen en relatief grote hoeveelheden op de markt verhandelen.

3. Mogelijkheden voor een efficiëntere organisatie

Handelaren passen vier strategieën toe om de transactiekosten te beperken.

1. Het opzetten van een opkoopnetwerk: vermindering van het aantal tussenpersonen door opkopers en lokale grossiers te vervangen.
2. Het opzetten van een verkoopnetwerk: vermindering van het aantal tussenpersonen door commissionairs en detailhandelaren te vervangen;

3. Het ontwijken van de marktbelasting: handel drijven via het informele circuit.
4. Het vergroten van de omzet per marktdag: grote hoeveelheden verlagen transportkosten per eenheid produkt.

Het opzetten van een verkoop- en opkoopnetwerk kost veel tijd, maar kan uiteindelijk leiden tot een aanzienlijke reductie van de transactiekosten. Elke actor zal een persoonlijke strategie bepalen op basis van de beschikbaarheid van arbeid, kapitaal, informatie en relaties in de markt. Hier vinden we een verklaring voor het feit dat grossiers in Cotonou zich specialiseren in verkoopnetwerken terwijl zij er de voorkeur aan geven bij grossiers op rurale markten in te kopen. Daarentegen specialiseren de grossiers op rurale markten zich in opkoopnetwerken en verkopen in het groot aan handelaren uit de steden.

De verdeling van de transactiekosten maakt duidelijk dat de formele marktbelastingen in verhouding tot de bruto winstmarge belangrijk zijn: voor de grossier komt de hoogte van de marktbelasting overeen met 60% tot 80% van zijn bruto winstmarge. Het informele marktsegment wordt op deze wijze aantrekkelijk gemaakt. De laatste strategie is gericht op schaalvoordelen. Omdat de aangeboden hoeveelheden maïs beperkt zijn is diversificatie vaak de enige mogelijkheid om de hoeveelheden te vergroten. Gezien de samenstelling van de transactiekosten kan een dergelijke strategie interessant zijn voor kanaal 2,3 en 4.

Het gedrag van handelaren laat zien dat er een dynamiek in de markt bestaat om de beheersstructuren efficiënter te maken. Handelaren ontwikkelen netwerken en diversificatie wordt toegepast om kosten te drukken. De netwerken zijn een vorm van verticale marketing systemen. Op basis van persoonlijke contacten en mondelinge afspraken worden transacties gecoördineerd. Bestaande instituties schieten echter nogal eens tekort om de naleving van de afspraken te kunnen garanderen. Een gevolg van deze situatie is dat de transacties in Benin vooral op dagmarkten tot stand komen. Dit heeft enkele grote nadelen. De handelaar en het produkt moeten aanwezig zijn op de markt, wat allerlei kosten met zich meebrengt. Dit verklaart ook waarom markt-kanalen over langere afstand uit vele schakels kunnen bestaan omdat directe transacties tussen producenten en consumenten door de transactiekosten onmogelijk worden gemaakt. Bovendien beperkt dit de mobiliteit van vraag en aanbod en de informatie over regionale vraag en aanbodverhoudingen. Elke handelaar beschikt slechts over informatie van de beperkte groep markten die hij/zij regelmatig kan bezoeken.

Het is opmerkelijk dat boeren en boeren-organisaties geen rol van betekenis spelen. Zij hebben informatie over de lokale aanbod verhoudingen en zouden in staat moeten zijn om de opkoop te coördineren en bijvoorbeeld via commissi-onairs in de stad, direct aan detailhandelaren te verkopen. De geringe aandacht

die landbouwvoorlichtingsdiensten hebben gehad voor het ontwikkelen van commerciële vaardigheden van boeren wreekt zich. In het verleden zijn boeren-coöperaties het verlengstuk geweest van de overheid. Zij werden ingezet voor de productie van katoen, terwijl de handel door de staat werd georganiseerd. In de graanmarkt bestaan mogelijkheden voor commercieel georiënteerde coöperaties. Deze organisaties kunnen de marktmacht, de toegang tot krediet en informatie, voor boeren vergroten. Bovendien kunnen zij het mogelijk maken schaalvoordelen te realiseren (zie ook van Dijk, 1997). Helaas is, onder druk van de negatieve ervaringen met de door de overheid gecontroleerde coöperaties, de aandacht voor de commerciële coöperaties verdwenen.

4. Besluit

Ondanks de dynamiek, laat het marktfunctioneren nog veel te wensen over. De transactiekosten zijn hoog en de markt reageert traag op lokale veranderingen in vraag en aanbod (prijzen). Een gebrek aan effectieve instituties ligt hier aan ten grondslag. Het gevolg is dat ruil vooral via dagmarkten tot stand komt. De kosten van een dergelijk systeem zijn hoog.

Netwerken kunnen de transactiekosten verlagen omdat het aantal tussenpersonen wordt beperkt. De overheid heeft dit in het verleden ontmoedigd en boeren en handelaren gedwongen om via de marktplaatsen (dagmarkten) te kopen en verkopen. Het innen van de marktbelasting was daarbij een belangrijke overweging voor de overheid. De praktijk wijst echter uit dat de marktbelasting wordt ontweken. Het is efficiënter om dit te accepteren en de actoren de vrijheid te geven om het markt-kanaal de gewenste vorm te geven. De handelaren hebben dit reeds begrepen en ontwikkelen informele netwerken. Op het ontstaan van meer formele autonome marktorganisaties is altijd terughoudend gereageerd door de overheid. De ontwikkeling van 'voluntary marketing institutions' (Meulenberg, 1998) is echter een voorwaarde voor het verder terugbrengen van transactiekosten. Gezien de kosten verbonden aan het verwerven van informatie over mogelijkheden in de markt kunnen deze organisaties vooral kleine en middelgrote boeren en handelaren van dienst zijn.

Organisaties van boeren, handelaren en consumenten spelen een cruciale rol bij het ontwikkelen, uitvoeren en afdwingen van regels. Hier ligt een terrein braak omdat in het verleden dergelijke organisaties slechts werden gedoogd als zij de strakke centrale leiding van de overheid accepteerden. Een blauwdruk voor de ontwikkeling van dergelijke organisaties en nieuwe instituties is niet te geven. Het zou echter een vooruitgang zijn als het beleid de vorming van deze organisaties zou ondersteunen.

Tegelijkertijd vragen de ontwikkelingen in de markt om een actieve faciliterende overheid. Gezien de marktimperfecties, de omvang van de transactiekosten en het belang van toegang tot goedkoop voedsel voor de consument is het vanzelfsprekend dat de overheid het marktproces begeleidt. Op verschillende beleidsterreinen zien we een expliciete taak voor de overheid om tot een nadere uitwerking van de marktinstuties te komen. Bijvoorbeeld, het opzetten van een effectief marktinformatie systeem, het bestrijden van toetredingsbarrières op formele markten en het zorgen voor een transparante uitvoering van de regelgeving. Het recept van de 90'er jaren, privatisering en deregulering, voldoet niet meer.

Literatuur

- Abbott, J.C. ed., 1993, *Agricultural and Food Marketing in Developing Countries: Selected Readings*, C.A.B. International, Wallingford, UK
- Coase, R.H., 1960, The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 17, 1-44
- Dijk, G. van, 1997, *Sterft Gij Oude Vormen en Gedachten?* Nijenrode University, Breukelen
- Eggertsson, T., 1990, *Economic behavior and institutions*, Cambridge University Press
- Ellis, F., 1992, *Agricultural Policies in Developing Countries*, Cambridge University Press, Cambridge
- Fafchamps, M., A. de Janvry, E. Sadoulet, 1995, Transaction Costs, Market Failures, Competitiveness and the State. In: G.H. Peters, D.D. Hedley (eds), *Agricultural Competitiveness, Market Forces and Policy Choice*, Aldershot, Dartmouth
- Fanou, L.K., C.H.M. Lutz and S. Salami, 1991, *Les Relations entre les Marchés de Maïs du Bénin et les Marchés des Espaces Avoisinants au Togo, au Niger et au Nigéria*, FSA, Cotonou/Amsterdam
- Harrison, K., 1987, Improving Food Marketing and Delivery Systems. In: D. Elz (ed.), *Agricultural Marketing Strategy and Pricing Policy*, World Bank, Washington D.C.
- Harriss, B., 1982, *Agricultural Marketing in the Semi-Arid Tropics of West Africa*, East Anglia Development Studies Papers, East Anglia
- Hoff K., A. Braverman and J.E. Stiglitz, 1993, *The Economics of Rural Organization; Theory, Practice and Policy*, Oxford University Press, New York
- Janvry, A. de, and E. Sadoulet, 1994, Structural adjustment under transaction costs. In: F. Heidhues and B. Knerr, *Food and Agricultural Policies under Structural Adjustment*, Peter Lang Verlag, Frankfurt
- Jones, W.O., 1972, *Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa*, Cornell University Press, Ithaca

- Kuiper E, C. Lutz, A. van Tilburg (forthcoming). Identifying Price-Leading Markets: An Application to Corn Markets in Benin, *Journal of Regional Science*
- Lutz, C.H.M., 1994, The Functioning of the Maize Market in Benin: Spatial and Temporal Arbitrage on the Market of a Staple Food Crop, University of Amsterdam, Dept. of Regional Economics
- Matthews, R.C.O., 1986, The Economics of Institutions and the Sources of Growth, *The Economic Journal*, 903-918
- Maxwell, S., 1996, Food Security: a Post-Modern Perspective, *Food Policy*, 21(2)
- Meulenberg, M., 1998, Voluntary Marketing Institutions in Food Marketing Systems, Proceedings of the 57th seminar of the European Association of Agricultural Economists, Wageningen
- North, D.C., 1989, Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction, *World Development*, 17 (9), 1319-1332
- North, D.C., 1992, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press
- Smith, H.M. and M.E. Luttrell, 1994, Cartels in an "Nth-Best" World: The Wholesale Foodstuff Trade in Ibadan, Nigeria, *World Development*, 22(3), 323-335
- Williamson, O.E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York
- World Bank (1997), *World Development Report 1997*, Washington D.C.